

Válogatás a BCE tudományos diákköri munkáiból



Közgáz diáktudós

Gazdaság, közösség, társadalom

Közgáz diáktudós

Gazdaság, közösség, társadalom

TDK Könyvtár

A sorozat kötetei:

Közgáz diáktudós 2010

Közgáz diáktudós – Piac és verseny

Közgáz diáktudós – Üzleti modellek,
gazdasági és társadalmi hatások

Közgáz diáktudós – Verseny és versenyképesség

Közgáz diáktudós – Gazdasági-társadalmi fejlődés
és fenntarthatóság

Közgáz diáktudós – Versenyképesség és felelősség

Közgáz diáktudós – Hatékonyság és imázs

Közgáz diáktudós – Útkeresés válság után

Közgáz diáktudós – Gazdaság, közösség, társadalom

Szerkesztette:

Juhász Péter, Wimmer Ágnes

Közgáz diáktudós

Gazdaság, közösség, társadalom

Válogatás a BCE tudományos diákköri munkáiból



Tudományos
Diákköri
Konferencia

© A kötetet szerkesztette:
Juhász Péter, Wimmer Ágnes, 2017

© Szerzők:
Ámann Róbert, Baksai Csilla, Bihary Barbara, Drabancz Áron,
El-Meouch Nedim Márton, Ilyés Noémi, Juhász Péter, Mindum Luca,
Miskolczi Márk, Ruzsonyi Csenge, Teszárík Eszter, Wimmer Ágnes, 2017

Kiadja:
a Budapesti Corvinus Egyetem
1093 Budapest, Fővám tér 8.
www.uni-corvinus.hu, tdk.uni-corvinus.hu

A kötet támogatói:



Borító: © Király Zoltán, 2017

A kötet a Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodástudományi Kara NTP-HHTDK-16-0029, Közgazdaságtudományi Kara NTP-HHTDK-16-0023 és Társadalomtudományi Kara NTP-HHTDK-16-0062 projektjei támogatásával jött létre.

print: ISBN 978-963-503-642-4
ebook: ISBN 978-963-503-643-1

ISSN 2063-7667

Minden jog fenntartva.

Tartalom

| | |
|--|------------|
| Juhász Péter – Wimmer Ágnes | 7 |
| A láthatatlan turistáktól a boldogság kutatásáig – Tudományos diákköri pillanatkép a Budapesti Corvinus Egyetemről | |
| Ilyés Noémi | 25 |
| Turizmus Budapest árnyékában: láthatatlan turisták Szentendrén | |
| Miskolczi Márk | 39 |
| Új perspektívák a budapesti tömegközlekedésben – Mi úszott el az olimpiával? | |
| Ámann Róbert – Teszárík Eszter | 51 |
| Uber vs taxi – avagy tényleg hatékonyabb a közösségi gazdálkodás? | |
| Drabancz Áron | 67 |
| Előregedő Európa – a vén kontinens népesedési folyamatainak meghatározó tényezői | |
| Bihary Barbara | 79 |
| Profit és társadalmi cél: ellenségek vagy barátok? | |
| El-Meouch Nedim Márton | 95 |
| Bérdiszkrimináció az NBA-ben | |
| Mindum Luca | 109 |
| Tehetsz róla, tehetsz ellene? A nemierőszak-ellenes kampányvideókban bemutatott történetek elemzése | |

| | |
|--|------------|
| Baksai Csilla – Ruzsonyi Csenge | 123 |
|--|------------|

Mitől boldogabb egy dán, mint egy magyar?

| | |
|-------------------|------------|
| Eredmények | 139 |
|-------------------|------------|

A Budapesti Corvinus Egyetem 2017. évi Tudományos
Diákköri Konferenciáján díjazott dolgozatok listája

Juhász Péter – Wimmer Ágnes

A láthatatlan turistáktól a boldogság kutatásáig – Tudományos diákköri pillanatkép a Budapesti Corvinus Egyetemről

Mi a közös a nagyvárosok árnyékában zajló láthatatlan turizmusban, a boldogságot befolyásoló tényezőkben, a megosztáson alapuló közösségi gazdaság megjelenési formáiban, a sportban megfigyelhető bérdiszkriminációban vagy a nemi erőszak elleni kampányokban? A témák aktualitásán túl többek között az is, hogy e témákról sikeres tudományos diákköri dolgozatok készültek a közelmúltban a Budapesti Corvinus Egyetemen (BCE).

A mai egyetemisták, köztük a közgazdász-hallgatók a tapasztalatszerzés számos lehetősége közül választhatnak, s ebben a kihívásokkal teli környezetben különösen jó látni, hogy a hallgatói kutatómunka, tudományos diákköri (TDK) tevékenység évtizedek óta fontos része a diákok szakmai tevékenységeeknek az egyetemen. A közgazdaságtudomány területén több mint 60 éve szervezték az első „szakkonferenciát” (Bakacsi – Zsidi, 2011), s mára a két évente megrendezett Országos Tudományos Diákköri Konferenciák (OTDK) egyik

legnépesebb szekciója lett a Közgazdaságtudományi Szekció*, amelyben nagy számban és arányban vettek és vesznek részt a BCE és jogelődjeinek hallgatói. Az intézményi és az országos TDK konferenciákon bemutatott dolgozatok azt jelzik, hogy a TDK nem a világtól elzárkózó (diák)tudósok elvont, öncélú munkálkodását jelenti. Ehelyett sokkal inkább olyan kérdések érdeklődő és értő vizsgálatát mutatja a tudományos diákköri munka, amelyek nagyon is aktuálisak, relevánsak, s a ma emberét, így a mai egyetemistákat is foglalkoztatják.

TDK dolgozatot írni jó. Jó, mert lehetőséget ad arra, hogy a hallgatók beleássák magukat egy-egy őket érdeklő témába; megfogalmazzanak egy számukra érdekes gazdasági, közösségi, társadalmi kérdést; és megfelelő eszközökkel, szakmailag megalapozottan állhassanak neki választ keresni e kérdésekre. A folyamat során önállóan kutatják fel a kapcsolódó forrásokat, szakirodalmat és az empirikus tapasztalatokat; meghatározzák a vizsgálathoz alkalmas megközelítést, módszertant, elemzési keretet; végigvizszik a vizsgálatot és végül közzé is teszik az eredményeket. A jó TDK dolgozat egyik ismérve, mondhatni alapfeltétele a szerző(k) kíváncsisága, érdeklődése, az igény a világ (vagy legalábbis egy-egy szeletének) megértésére, a minket foglalkoztató problémák alaposabb feltárásának vágya, jobbító javaslatok megfogalmazásának igénye. Szerencsére hallgatóink, köztük e kötet szerzői nincsenek híján e kíváncsiságnak és szakmai érdeklődésnek.

TDK dolgozatot írókkal konzultálni is jó. Az egyetemi oktatók, konzulensek, témavezetők számára mindig öröm, ha érdeklődő diákokkal találkozhatnak, ha a kötelező feladatokon túli szakmai fejlődési vágyat tapasztalhatnak, s ha segédkezhetnek az előbb említett kíváncsiság kielégítésében, a kérdé-

* Az OTDK Közgazdaságtudományi Szekciója történetét részletesen áttekinti és elemzi Bakacsi Gyula és Zsidi Vilmos (2011) remek munkája.

sek minél pontosabb megfogalmazásában, a válaszkérés, a kutatási folyamat egyengetésében. Tapasztalataival, tanácsaival, ötleteivel, sőt, talán leginkább kérdéseivel a konzulens is aktív részese lesz a diákok kutatásainak, s ha sikeres az együttműködés, a közös munka gyümölcse minden résztvevőnek elégedettséget hoz.

TDK dolgozatot olvasni is jó. A tudományos diákköri munkák első olvasói természetesen a bírálók és a zsűritagok, de ezen felül a TDK konferenciák szóbeli fordulójában a dolgozatokra épülő prezentációkat szélesebb közönség is megismerheti. Az írások nyilvánosak, elektronikus formában könnyen elérhetőek (a Budapesti Corvinus Egyetemen az egyetemi könyvtár TDK és szakdolgozat gyűjteményében: <http://szd.lib.uni-corvinus.hu/>), az érdeklődők széles köre számára is nyitottak. Érdeemes keresgélgni közöttük, egészen friss témákkal és eredményekkel, jó összefoglalókkal, esetenként egy-egy konkrét gyakorlati területen egyébként nehezen elérhető információkkal és kapcsolódó elemzésekkel találkozhat az olvasó.

De TDK dolgozatokat olvasni nem csak szakmai érdeklődésből, a konkrét eredmények miatt jó, hanem ösztönzőként is: ezt nem csak a TDK-írást fontolgatóknak, hanem szakdolgozatírássra vagy más szakmai elemzés készítésére készülőknek is ajánlhatjuk. A tudományos diákköri témák sokszínűségét, a kérdések és módszerek széles skáláját látva önbizalmat meríthetnek a leendő szerzők is, egyben megismerhetik az írás legfontosabb szabályát: válassz olyan témát, amely érdekel, amivel szívesen foglalkozol! A Corvinuson évről-évre megszülető több mint kétszáz-háromszáz TDK dolgozat bizonyítja, hallgatóink érdeklődése határtalan, a tudományos igényű kíváncsiságnak és elemzéseknek gyakorlatilag nincsenek tematikus határai.

Mi foglalkoztatja mostanában a közgazdász-hallgatókat? Nézzük, milyen szakterületek, témák a leginkább népszerűek! 2017 tavaszán a BCE Tudományos Diákköri Konferenciájára 392 absztrakttal regisztráltak, s végül 223 dolgozat indult a versenyen, 28 tematikus szekcióban.* A regisztrálók száma hagyományosan jóval meghaladja a leadott dolgozatok számát, az idei 60 százalékos leadási arány megfelel a sokéves átlagnak, amely ugyanakkor karonként jelentősen eltérő. A Közgazdaságtudományi karos átlag idén valamivel 70 százalék feletti, a Gazdálkodástudományi Karon közel kétharmados (63 százalékos), a Társadalomtudományi és Nemzetközi Kapcsolatok Karon 44 százalékos volt ez az érték.

A szekciók felét (14 szekciót) a Gazdálkodástudományi Kar intézetei, illetve tanszékei indították, s a dolgozatok valamivel több mint felét is ezekben a szekciókban mutatták be. A Közgazdaságtudományi Kar szekcióinak és az ide besorolt dolgozatok aránya közelíti az egyharmadot, a Társadalomtudományi és Nemzetközi Kapcsolatok Kar részesedése a szekciók, illetve az ezekben indult dolgozatok száma alapján 18-20 százalék volt (1. táblázat).

Mivel a három Kar közösen szervezi TDK-konferenciáját, a hallgatók bármely szekcióba nevezhetnek, a dolgozatok szerzők szerinti megoszlása ettől eltérő. A Gazdálkodástudományi Karon a legnagyobb hagyományosan a TDK-író kedv, idén a dolgozatok 62 százalékát készítették e kar hallgatói, 27 százalékos volt a Közgazdaságtudományi, 11 százalékos a Társadalomtudományi és Nemzetközi Kapcsolatok Kar hallgatóinak aránya a BCE Hallgatói Tudományos Tanács (HTT) Titkársága adatai szerint.

* Az adatokat a BCE Hallgatói Tudományos Tanács (HTT) titkársága gyűjti. Köszönjük Németh Gábornak a HTT titkárnak és csapatának az alapadatok és kimutatások elkészítését.

1. táblázat. Szekciók száma és a szekciókba leadott dolgozatok száma karonként és együttesen a BCE 2017. évi TDK konferenciáján

| Kar | Indított szekciók száma | Indított szekciók megoszlása | Dolgozatok száma a szekciókban | Dolgozatok megoszlása a szekciók között |
|---|--------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|--|
| Gazdálkodástudományi Kar | 14 | 50% | 114 | 51% |
| Közgazdaságtudományi Kar | 9 | 32% | 65 | 29% |
| Társadalomtudományi és Nemzetközi Kapcsolatok Kar | 5 | 18% | 44 | 20% |
| Összesen | 28 | 100% | 223 | 100% |

Megjegyzés: A dolgozatok száma az adott Kar által indított szekciókban indult dolgozatok számát jelenti, nem azonos a Karok hallgatói által írt dolgozatok számával.
 Forrás: BCE HTT Titkárság (2017) adatai alapján

A hat legnagyobb létszámú szekció tíz vagy annál több dolgozattal indult. A Gazdálkodástudományi Karon a HR és szervezetfejlesztés, a Marketing-, média és designkommunikáció és a Vállalatgazdaságtan (2. táblázat), a Közgazdaságtudományi Karon az Egészségügy-gazdaságtan (3. táblázat), a Társadalomtudományi és Nemzetközi Kapcsolatok Karon a Nemzetközi tanulmányok és a Politológia szekciók (4. táblázat) voltak a legnépszerűbbek.

2. táblázat. Dolgozatok száma a Gazdálkodástudományi Kar szekcióiban a BCE 2017. évi TDK konferenciáján

| Szekció | Leadott dolgozatok száma |
|--|---------------------------------|
| Agrárközgazdasági és vidékfejlesztési szekció | 8 |
| Befektetések és vállalati pénzügy szekció | 9 |
| Fenntarthatóság, termelés, ellátási láncok szekció | 8 |
| HR, szervezetfejlesztés szekció | 12 |
| Informatika szekció | 6 |
| Marketing-, média, designkommunikáció szekció | 11 |
| Marketingkutatás és fogyasztói magatartás szekció | 7 |
| Marketingstratégia szekció | 8 |
| Pénzügyi és vezetői számvitel szekció | 9 |
| Stratégiai menedzsment szekció | 6 |
| Turizmus és közlekedés szekció | 6 |
| Vállalatgazdaságtan szekció | 10 |
| Vállalkozás szekció | 6 |
| Vállalkozásfejlesztés szekció | 8 |
| Összesen | 114 |

Forrás: BCE HTT Titkárság (2017) adatai alapján

3. táblázat. Dolgozatok száma a Közgazdaságtudományi Kar szekcióiban a BCE 2017. évi TDK konferenciáján

| Szekciók | Leadott dolgozatok száma |
|--|---------------------------------|
| Egészségügy-gazdaságtan szekció | 12 |
| Gazdaságelemzés és gazdaságmodellezés szekció | 7 |
| Gazdasági rendszerek, intézmények, szabályozás szekció | 8 |
| Gazdaságpolitika és makroökonómia szekció | 8 |
| Pénzügy I. szekció: Bank | 8 |
| Pénzügy II. szekció: Makropénzügy menedzsment | 8 |
| Statisztika és ökonometriai szekció | 8 |
| Versenypolitika, mikroökonómia szekció | 6 |
| Összesen | 65 |

Forrás: BCE HTT Titkárság (2017) adatai alapján

4. táblázat. Dolgozatok száma a Társadalomtudományi és Nemzetközi Kapcsolatok Kar szekcióiban a BCE 2017. évi TDK konferenciáján

| Szekció | Leadott dolgozatok száma |
|--------------------------------|---------------------------------|
| Európa szekció | 6 |
| Nemzetközi tanulmányok szekció | 13 |
| Politikatudományi szekció | 10 |
| Szociológia szekció | 8 |
| Világ gazdasági szekció | 7 |
| Összesen | 44 |

Forrás: BCE HTT Titkárság (2017) adatai alapján

A témakörök szerint csoportosítva a szekciókat tovább árnyalható a kép (5. táblázat). A legtöbb tudományos diákköri munka (a leadott dolgozatok mintegy 15 százaléka) a pénzügy és számvitel különböző területein született, de nem sokkal marad el ettől a stratégiához, üzleti folyamatokhoz és szervezeti kérdésekhez kapcsolódó témákban készült dolgozatok száma. Népszerűek a nemzetközi gazdasági, a marketing különböző területeihez és a vállalatgazdaságtanhoz, vállalkozásokhoz kapcsolódó témák is, s láthatóan szívesen foglalkoznak egyes ágazatokra (egészségügy, agrárgazdaság, turizmus) szakosodott elemzésekkel a közgazdász-hallgatók (a kapcsolódó szekciók részesedése 11-12 százalékos volt a dolgozatszámok alapján).

A dolgozatok egynegyede készült klasszikus elméleti közgazdaságtani, módszertani (gazdasági modellezés, statisztika, ökonometria) vagy társadalomtudományi területeken, ezen belül a munkák 10 százaléka közgazdaságtani (mikro- és makroökonómia, gazdaságpolitika, versenypolitika, gazdasági rendszerek elemzése) témákban, 8 százaléka a szociológia és a politikatudomány területén, 7 százaléka a módszertani szekciókban. A témakörök határai természetesen máshol is meghúzhatók, emellett a dolgozatok témái gyakran határterületeken mozognak (ez az egyik erőssége sok TDK-munkának), de egy első átfogó képet talán ezek a számok is mutatnak.*

* Az ezévi TDK dolgozatok konkrét témáiról a kötet mellékletében szereplő, díjazott dolgozatok listája alapján kaphatunk bővebb képet, valamint a BCE Központi Könyvtára TDK és szakdolgozat gyűjteményében is tallózhatunk (<http://szd.lib.uni-corvinus.hu/>).

5. táblázat. Dolgozatok száma a szekciók témakörei szerint a BCE 2017. évi TDK konferenciáján

| Témakörök (szekciók szerint) | Dolgozatok száma |
|--|-------------------------|
| Pénzügy és számvitel (mikro- és makropénzügyek, befektetések, bankok, pénzügyi és vezetői számvitel) | 34 |
| Stratégia, üzleti folyamatok (termelés, ellátási lánc, informatika, fenntarthatóság), szervezetelemzés, emberi erőforrás-menedzsment | 32 |
| Nemzetközi gazdaság, világgazdaság, Európa | 26 |
| Ágazati, iparági elemzések (egészségügy, agrár-gazdaság, vidékfejlesztés, turizmus, közlekedés) | 26 |
| Marketing (stratégia, kutatás, fogyasztói megatartás, kommunikáció, média) | 26 |
| Vállalatgazdaságtan, vállalkozások, vállalkozás-fejlesztés | 24 |
| Mikro- és makroökonómia, gazdaságpolitika, versenypolitika, gazdasági rendszerek | 22 |
| Társadalomtudományok: szociológia, politikatudomány | 18 |
| Gazdaságelemzés, -modellezés, statisztika, ökonometria | 15 |
| Összesen | 223 |

Forrás: BCE HTT Titkárság (2017) adatainak felhasználásával

E rövid TDK-val kapcsolatos helyzetkép után essen szó a kötetünkben szereplő írásokról, amelyek konkrét példákat mutatnak a BCE tudományos diákköri tevékenységéről, s igazolják a hallgatói érdeklődés sokszínűségét, az aktuális gazdasági, közösségi, társadalmi kérdések iránti nyitottságot. A TDK Könyvtár, a Közgáz Diáktudós sorozat kilencedik kötetében tíz szerző nyolc tanulmánya szerepel. Valamennyi a BCE 2017. évi egyetemi Tudományos Diákköri Konferenciáján, illetve a

2017. évi, XXXIII. Országos Tudományos Diákköri Konferencián sikeresen szereplő tudományos diákköri munkák alapján készült, s az előző kötetekhez hasonlóan a szerzők TDK-kutatásai alapján e célra írt, szerkesztett munka, amely terjedelmében és a célközönséget tekintve is eltér a korábbi TDK-dolgozattól, s annak eredményeit ismeretterjesztő szemléletben foglalja össze, mutatja be.

Válogatáskötetünkbe ezúttal is azon cikkek kerültek be, amelyeket a leginkább közérdeklődésre számot tartó témákban írtak a kiváló TDK dolgozatot benyújtó hallgatók saját kutatási témájukból. A legjobbnak ítélt írások most nem a klaszszikus racionális és optimalizáló közgazdaságtan területéről kerültek ki, hanem sokkal inkább a gazdaság- és a társadalomtudományok határterületeiről.

Ez lehet, hogy a díjazott dolgozatok összetételének köszönhető, de az is előfordulhat, hogy a szerkesztők változó preferenciáját tükrözi. Mindenesetre eltolódást érzékelünk: a kutatások mind nagyobb része vizsgálja a különféle érdekek összeegyeztethetőségét és a gazdasági működés emberi és közösségi oldalát. A Közgáz Diáktudós sorozat (a források között is felsorolt) korábbi köteteinek címét vizsgálva is látható az elmozdulás a piac, verseny, versenyképesség, hatékonyság témái felől a felelősség, fenntarthatóság, válságkezelés, társadalmi kérdések felé.

Ez önmagában nem azt jelzi, hogy a versenyképesség vagy a hatékonyság ne lenne fontos, hanem sokkal inkább a megközelítések, a szemléletmód többszemponúságára hívja fel a figyelmet. Ezt tükrözi sorozatunk legújabb kötetének címválasztása is. E gondolkodási keretben a végső cél már nem feltétlenül önmagában a hatékonyság, a növekedés vagy a nyereség (bárhogy is értelmezzük ezeket a fogalmakat), hanem sokkal inkább olyan emberi értékek, mint az igazságosság, a boldogság vagy a fenntarthatóság.

Különösen öröndetes, hogy az írások legtöbbje aktuális témához kapcsolódik, és így tud újat mondani. Gyakori vélekedés ugyanis, hogy a tudomány poros könyvek lapozgatásából áll, s mire valamit a kutatók megvizsgálnak, az már történelem. Ezzel szemben szerzőink témái olyannyira „forrók”, hogy még e kötet szerkesztése alatt – hónapokkal az eredeti írások elkészülte után – is hallunk azokról a napi híradásokban.

Kötetünk első része az utazásra és közlekedésre koncentráál. Megtudjuk, hogy a célállomáson meg nem szálló, s így a statisztikák számára láthatatlan turisták elégedettségével, optimális kiszolgálásával senki sem képes gazdaságpolitikai szinten törődni, amíg nyomon követésük nem megoldott. Így az olyan városok, amelyben az ilyen idegenforgalom dominál (például Szentendre), csak akkor tudnak összefogott programkínálatot, változatos élményt nyújtani, ha a mainál jóval többet törődnék olyan mérésekkel, amelyek másutt a hagyományos szálláshelyi regisztráció révén automatikusan elérhetőek és megbízhatóak. A jó hír az, hogy a szükséges eszköztár létezik. Erről olvashatunk Ilyés Noémi tanulmányában.

Ha pedig már számbavettük, kiket szeretnénk boldogabbá tenni, foglalkozhatunk azzal is, miként tehetjük ezt meg. A főváros közlekedésfejlesztése az ott lakók, az ügyet intéző vidékiek és a turisták számára egyaránt fontos. Az olimpiai pályázat hatalmas fejlesztési összegeket irányzott elő erre a célra, jórészt már régen tervezett, de csak a távoli jövőre beígért projektek előre hozatalával. De a pályázat visszavonásával a pénz nem vészett el. Érdemes lehet a tervezett fejlesztéseket megvalósítani, vagy egészen eltérő módon kellene a keretet elkölteni? Második írásunk elemzésében Miskolczi Márk rámutat: olimpia híján sok mindent másképpen, más sorrendben kellene megvalósítani, ráadásul olyan kulcsproblémákra

nincsen megoldás sem az olimpia, sem a városfejlesztési tervekben, mint a reptér és a belváros gyors összekapcsolása. E felvetés aktualitását jól mutatja, hogy a kötet tördelésre küldésekor érkezett a hír: a Fővárosi Önkormányzat alacsonypadlós buszokkal új közvetlen járatot indít a Deák Ferenc tér és a Liszt Ferenc Nemzetközi Repülőtér között – egy gond máris (részben) megoldódott.

Persze nem csak busszal, taxival is útra kelhetünk. Az olcsó alternatívát kínáló Übert itthon a szabályozás gyors szigorításával készítették távozásra nemrégiben, miközben adócsalással vádolták a közreműködőket. Számos másik nagyvárosban azonban sikeres a modell. Harmadik írásunkban Ámann Róbert és Teszárík Eszter bemutatja, hogy a gyakori támadásokkal ellentétben a cég versenyelőnye nem a szabályok be nem tartásából, a közterhek elkerüléséből vagy a munkavállalók és alvállalkozók kizsákmányolásából származik, hanem a tranzakciós költségek mérsékléséből, amelyet a modern információs technológiák alkalmazása tesz lehetővé. Ha pedig ugyanakkora árbevételt akár 16 százalékkal kisebb költségekkel érünk el, bőven van lehetőség az árak mérséklésére is. Persze ez a cég sem tökéletes: a sorozatos vállalati botrányok után éppen a napokban távozott a vezérigazgató.

A kötet második része valamilyen társadalmi probléma közgazdasági vizsgálatát mutatja be. Az európai előregedési folyamatokat elemezve Drabancz Áron tanulmányából meg tudhatjuk például: az északi országok más utat járnak be, s társadalmi berendezkedésüknek hála problémáik is részben mások. Ugyanakkor Magyarország – hiába gondolnánk mást a napi politikát vagy a migránsokról szóló vitát figyelve – lényegében Németországgal azonos pályán mozog.

Gyakori vélekedés, hogy a cégeknek „csak a pénz számít”, ezért aztán ellenük minden mást szereplőt védeni kell a fo-

gyasztóktól a természetig. De valóban lehetetlen volna üzletileg fenntartható, de társadalmilag is hasznos cégeket működtetni? Ötödik tanulmányunkban Bihary Barbara olyan példákat hoz, amelyek rácáfolnak erre, ráadásul nem is a messzi távolból, hanem napjaink Magyarorszájáról. Az írást olvasva azért látszik: a kezdeményezések még gyerekcipőben járnak és igencsak elkelne nekik egy kis gazdasági, cégvezetési támogatás. De ettől nem „pénzéhesebbek”, hanem éppen ellenkezőleg, hosszú távon társadalmilag is fenntarthatóbbak lehetnének.

A különféle csoportok hátrányos megkülönböztetése sajnos szintén örökzöld téma. Egy 2017 júniusának legvégén megjelent friss felmérés szerint Magyarországon a megkérdezett nők 55 százaléka érezte már, hogy neme miatt hátrányos helyzetbe került munkahelyén, de hallunk panaszt az idősebbektől, kisgyerekesektől vagy a kisebbségek beilleszkedése kapcsán is. Mielőtt azt gondolnánk, hogy ez csak a hazai társadalom vadhajtása, gyorsan le kell szögezni: ha kisebb mértékben is, de tőlünk nyugatabbra szintén megfigyelhető a jelenség. Persze sokan legyintenek: a minták nem elég nagyok, a panaszkodók megbízhatatlanok, a helyzeteket egyedileg kellene kiértékelni, hiszen mindenki látott ellenpéldát vagy kiállhatatlan kollégát, aki ha rendre utasították, rögvest valamilyen kisebbséghez tartozást emlegetett fel.

A hatodik írásunk különlegessége éppen az, hogy minden ilyen kimagyarázási lehetőséget kizár: El-Meouch Nedim Márton elemzésében az egyenlőségre elvileg különösen ügyelő Egyesült Államok profi kosárlabda csapatait vizsgálva mutat rá, hogy a statisztikáknak hála kitűnően és objektíven mérhető teljesítményeket nem követik a bérek. Nem csak a kiemelkedő sportsikereket elérő afroamerikai származású játékosok járnak rosszul, de általában az amerikai játékosok is kevesebbet keresnek, mint az azonos nemű és jól dokumentál-

tan ugyanolyan teljesítményű külföldi társaik. Megint csak a napi hírekből tudjuk, hogy ez nem csak ebben a sportban van így: most áprilisban panaszkodtak nyilvánosan az amerikai női futball játékosok, hogy bár jóval sikeresebbek és népszerűbbek, mint férfi sporttársaik, díjazásuk akár 60 százalékkal is elmarad attól. De hasonló botrányok rengették meg a profi tenisz világát is márciusban.

S ha már nemeknél vagyunk, hetedik cikkünk, Mindum Luca elemzése a nemi erőszak megelőző kampányokról szól. A gond világméretű, az áldozatok itt is sokkal gyakrabban nők, mint férfiak. A probléma megközelítése ugyanakkor társadalmilag igencsak eltérő: itthon gyakran még mindig csak a nők viselkedését igyekeznek befolyásolni, mintha csak az áldozat hibája lenne minden. A britek már a potenciális elkövetőkre igyekeznek hatni: a fanyar angol humor ugyanúgy ott van az eszköztárban, mint a lelkiismert-furdalás felkeltése.

Végül pedig, ha már átlapoztuk a kötetet, gondolkodjunk el, vajon boldogok vagyunk-e! S ha még nem tökéletesen, vajon mi az oka? Tényleg mások tehetnek mindenről? S vajon ugyanaz tesz mindenkit boldoggá? Lehet ebben nem csak egyének, de nemzetek közt is különbség? Nyolcadik, záró írásunkban Baksai Csilla és Ruzsonyi Csenge rámutat: az Európában legboldogabbnak számító dánok és a sereghajtók közt kullogó magyarok nem csak életkörülményeikben mások, de abban is, amitől a boldogságot várják. Így például nem ugyanannyira örülünk annak, hogy házasságban élünk, s más érzés nőnek lenni ott és itthon.

A kötetet végére reméljük, hogy az olvasóban is az a benyomás alakul ki, mint bennünk szerkesztőkben: az emberek boldogságához bizony a közgazdaságtan és az olyan tehetséges jövőndő szakemberek is komolyan hozzájárulhatnak, mint ifjú szerzőink. S ettől mi máris boldogabbak lettünk.

Felhasznált források:

Bakacsi Gyula – Zsidi Vilmos (2011): *Közgazdaságtudományi Szekció*. In: Anderle Ádám (szerk.): *A magyar tudományos diákköri konferenciák története (1951-2011)*. Budapest: Országos Tudományos Diákköri Tanács, 2011. pp. 257-276.

Juhász Péter (szerk., 2013a): *Közgáz diáktudós – Hatékonyság és imázs: Válogatás a BCE Közgáz Campus tudományos diákköri munkáiból*. BCE Közgáz Campus, Budapest.

Juhász Péter (szerk., 2013b): *Közgáz diáktudós – Útkeresés válság után: Válogatás a BCE Közgáz Campus tudományos diákköri munkáiból*. BCE Közgáz Campus, Budapest.

Juhász Péter – Wimmer Ágnes (szerk., 2012a): *Versenyképesség és felelősség*. Közgáz Diáktudós sorozat. BCE Közgáz Campus – Alinea Kiadó. Budapest.

Juhász Péter – Wimmer Ágnes (szerk., 2012b): *Gazdasági-társadalmi fejlődés és fenntarthatóság*. Közgáz Diáktudós sorozat. BCE Közgáz Campus – Alinea Kiadó. Budapest.

Wimmer Ágnes – Novák Zsuzsanna – Bartus Tamás – Jenes Barbara (szerk., 2011): *Közgáz Diáktudós – Üzleti modellek, gazdasági és társadalmi hatások*. BCE Közgáz Campus – Alinea Kiadó. Budapest.

Wimmer Ágnes – Novák Zsuzsanna (szerk., 2011): *Közgáz Diáktudós – Verseny és versenyképesség*. BCE Közgáz Campus – Alinea Kiadó. Budapest.

Wimmer Ágnes – Novák Zsuzsanna – Bartus Tamás (szerk., 2010): *Közgáz Diáktudós – 2010*. BCE Közgáz Campus – Alinea Kiadó. Budapest.

Wimmer Ágnes – Novák Zsuzsanna (szerk., 2010): *Közgáz Diáktudós – Piac és verseny*. BCE Közgáz Campus – Alinea Kiadó. Budapest.

BCE HTT Titkárság (2017): *A Budapesti Corvinus Egyetem 2017. évi TDK konferenciájának statisztikai adatai*. BCE Hallgatói Tudományos Tanács titkársága.

Ilyés Noémi

Turizmus Budapest árnyékában: láthatatlan turisták Szentendrén*

A nagyvárosok vonzáskörzetében elhelyezkedő települések speciális helyzete egyre több figyelmet kap a turizmussal foglalkozó nemzetközi szakirodalomban. Sok látogató fordul meg ezekben a kisebb városokban és falvakban, de jellemzően csak egynapos kirándulásokat tesznek. Ezek a kirándulók statisztikailag „láthatatlanok” maradnak, nem jelennek meg a turizmus ágazati mutatóiban, hiszen nem töltenek el egyetlen vendégéjszakát sem az adott településen. Budapest esetében kiváló példa erre a jelenségre Szentendre városa, mely közel helyezkedik el a fővároshoz és könnyen megközelíthető, vonzó célpont. A tanulmány célja kettős: egyrészt Szentendre példáján keresztül megfogalmazza, milyen adatok segítségével lehet mérni ezeken a településeken a turizmus volumenét, másrészt rávilágít, hogy a láthatatlan turizmusban rejlő ellentmondások milyen kihívások elé állítják a település irányítóit és a vállalkozások menedzsmentjét.

* A tanulmány alapjául szolgáló dolgozat a Magyar Tudomány Akadémia Földrajztudományi Intézet és a Budapesti Corvinus Egyetem együttműködése keretében zajló OTKA (K 100953) kutatás égisze alatt készült el.

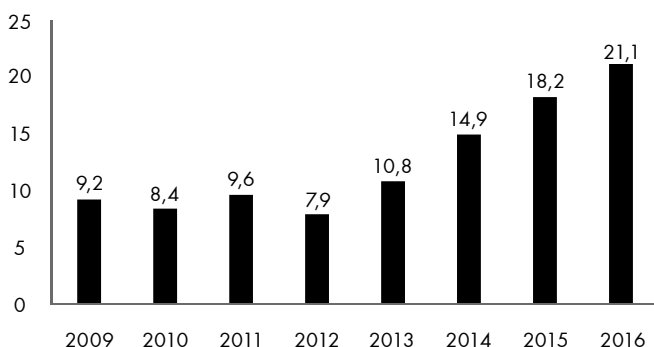
A láthatatlan turizmus Szentendrén – problémafelvetés és kutatási kérdések

Szentendre városa országos hatókörű turisztikai potenciállal rendelkezik. A településen nagy volumenű és koncentrált a kirándulóforgalom, ezt igazolják a Budapesti Közlekedési Központ (továbbiakban: BKK) és a múzeumok látogatottsági statisztikái is. A BKK H5-ös hév menetjegy eladására vonatkozó adatok szerint hétvégenként és ünnepnapokon jelentősen megnövekedik a hév forgalom Budapestről Szentendre irányába. A város leglátogatottabb múzeumai a Szabadtéri Néprajzi Múzeum, vagyis a Skanzen, melyet 2015-ben közel 185 ezren látogattak meg. Ezt követi a Városi Tömegközlekedési Múzeum, mely több mint 27 ezer, és a Ferenczy Múzeum Kovács Margit Kerámia Kiállítása, mely több mint 23 ezer látogatóval büszkélkedhetett (EMMI, 2015). A Skanzen kiemelkedően magas látogatószáma speciális profiljának tulajdonítható, így az adatok nem feltétlenül hasonlíthatók össze közvetlenül. Az utóbbi két múzeum forgalma is igen jelentősnek tekinthető a város 27 ezres lélekszámának tükrében. Ez a jelentős kereslet azonban nem mutatkozik meg a kereskedelmi szálláshelyek forgalmában, amely növekvő tendenciát mutat, de messze elmarad az említett látogatószámoktól. A város szálláshelyei férőhely-kapacitásának egyötöde van kihasználva 2008 és 2016 között (KSH, 2016; lásd 1. ábra).

Szentendre Budapest agglomerációjában helyezkedik el, így valószínűleg azok a vendégéjszakák, amelyeket itt hiányosunk, a fővárosban realizálódnak: így kerül Szentendre Budapest árnyékába, amelyre a tanulmány címe is utal. A kereslet és a kínálat között jelentkező disszonanciát több szempontból is érdemes megvizsgálni. Tanulmányomban a következő kérdésekre keresem a választ:

1. Meg lehet-e becsülni a Budapestről Szentendrére irányuló forgalom volumenét? Ha igen, akkor milyen módszerekkel?
2. A láthatatlan turizmusban rejlő ellentmondások milyen kihívások elé állítják a település irányítóit és a vállalkozások menedzsmentjét?
3. Milyen fejlesztésekkel lehetne meghosszabbítani az ideérkező turisták itt-tartózkodását?

1. ábra. Férőhelykapacitás-kihasználtság kereskedelmi szálláshelyeken, Szentendrén 2008-2016 között



Forrás: saját szerkesztés KSH adatok alapján

Elméleti háttér: a szatellit turizmus

A nagyvárosokból a körülöttük elhelyezkedő kisebb településekre irányuló turizmust a továbbiakban szatellit turizmusnak nevezem (Michalkó et al., 2016). Az elnevezést az ihlette, hogy az agglomerációs zónákban hasonló mintázatban helyezkednek el a kisvárosok a centrum körül,

mint a szatellitek, amelyek a naprendszerben a bolygók körül keringenek. A szatellit turizmus néhány jellemzője, hogy a térség központjában lévő nagyvárosból indulnak útnak a látogatók, kevesebb, mint 24 órát töltenek itt, nem vesznek igénybe szálláshely-szolgáltatást és erős a szezonális. A szatellit települések azok a települések, amelyekre szatellit turizmus irányul. Az agglomeráción belül úgynevezett árnyékszónában helyezkednek el: ezek a kisebb városok, falvak nem állnak a kereslet középpontjában, mégis részesülnek a közeli nagyváros turisztikai forgalmából. A fogalmak egymáshoz való viszonyát a 2. ábra mutatja be.

2. ábra. Az agglomerációs zóna, a szatellit turizmus és a szatellit települések fogalmának kapcsolata



(Gödöllő vizsgálata nem része a tanulmánynak, csupán a szemléltetés eszközének részét képezi).

Forrás: Saját szerkesztés

A szatellit turizmus fogalma nem összekeverendő a láthatatlan turizmus fogalmával, amely a 24 óránál rövidebb, hivatalos statisztikai adatgyűjtés körén kívül eső utazásokat

foglalja magában. (Michalkó–Rátz, 2013). A nagyvárosok körüli szuburbanizációs zónában elhelyezkedő kisebb települések – hasonlóan a bolygó-műhold viszonyrendszerhez – szintén számos módon támogatják a település-együttes középontjában lévő nagyvárost (Rex, 1968; Harris, 2015). Számos gazdasági, társadalmi, kulturális és szociokulturális kapcsolat jelenik meg a település-együttesek tagjai között, így a kérdés mélyebb elemzéséhez turisztikai szempontból elengedhetetlen a városi turizmus vizsgálata. A szatellit turizmus esetében kimutatható a kapcsolat a középfontbeli nagyvárosok és a környékbeli települések között. Elmondhatjuk, hogy napjainkban Európa turizmusában jelentősen felértékelődött a fővárosok szerepe (Berger, 2012). Így, ha a nagyvárosokra gondolunk, óhatatlanul meg kell említeni a fővárosokat és azok turisztikai szerepkörét, mert elsősorban ezek azok a városok, amelyek rendelkeznek a megfelelő infrastruktúrával, összetett turisztikai termékekkel, valamint imázssal, amelyek feltétlenül szükségesek a városi turizmus kialakulásához (Cibinskiene–Snieskine, 2015).

Kutatásom elméleti háttéréhez szorosan kapcsolódik a statisztikai értelemben vett mérhetetlenség problémája a turizmusban. A statisztika a gazdaság ezen szegmensében is jelentős szereppel bír (Volo–Giambalvo, 2008). A tudomány jelenlegi állása szerint a láthatatlanságból fakadóan nincsen olyan egységes modell, amely mikroszinten minden típusú turistamozgásra alkalmazható lenne a turisták vagy a turisztikai célú utazások számának pontos mérésére. Bár különböző kísérleti modellek már születtek a **mérhetőség modellezésére**, ilyen például az úgynevezett trips/arrivals (magyarul: kirándulások/érkezések) modell, amellyel a szolgáltatók statisztikáira támaszkodva meghatározható a turisztikai jellegű utazások száma egy adott desztinációban (De Cantis et al.

2015). A Tobit-modell egy másik szemszögből közelíti meg a problémát és az egynapos kirándulások távolságának meghatározására állít fel egy összefüggést: több magyarázó változó segítségével kívánja megállapítani, hogy az egynapos kirándulók milyen távolra utaznak el lakhelyüktől (Wynen 2013). Ez azért releváns, mert a távolság nagyban meghatározza a költséget és a desztináció választást, ha az egynapos kirándulásokra gondolunk.

A kutatás módszerei

A téma viszonylag szerény szakirodalmi háttere, ugyanakkor összetettsége több kutatási módszer használatát követelte meg:

Szekunder kutatásként a szakirodalom feldolgozásán túl a közlekedési vállalatok belső statisztikáit elemeztem. Ezen adatok közé tartoznak például a már említett BKK H5-ös számú hév járatra vonatkozó statisztikái, de munkámban kitértem a Volán buszjáratainak a statisztikai elemzésére is.

Primer kutatásaim közé tartozott az útikönyvek tartalomelemzése, amely segítségével nemzetközi szinten összegyűjtöttem az agglomerációs zónákban elhelyezkedő kirándulóhelyek listáját. Készítettem továbbá két kérdőíves vizsgálatot. Ezek közül az egyik a látogatók céljainak, motivációinak feltárására irányult. A második kérdőíves felmérés a szolgáltatók attitűdvizsgálatát célozta, amelyet egy terepi felmérés is kiegészített.

Eredmények: Szentendre, mint szatellit-város

A Szentendrén megvalósuló turizmus volumenére vonatkozóan kutatásom alapján megállapítható, hogy különböző mérési pontokat lehet felállítani. A közlekedési vállalatok statisztikáit, az értékesített parkolójegyek adatait és a látnivalók, múzeumok, attrakciók látogatottságát megvizsgálva, valamint különböző megfigyeléseket végezve (például: vendégek mozgása, az internetre feltöltött, megjelölt fotók vizsgálata) egy komplex mutató segítségével megfelelő becsléseket lehet adni és nagyságrendileg meghatározható a látogatók száma. Jelen tanulmánynak nem célja egy egzakt képlet megalkotása, csupán módszertani útmutatással kíván szolgálni. Megállapítható, hogy bár a segítségünkre lehetnek a mérési pontok, minden adathalmaznál számolnunk kell a hibalehetőségekkel: a kereskedelmi szálláshelyek statisztikai torzíthatják a valóságot, a szolgáltatók nem biztos, hogy minden jövedelmet bevallanak hivatalos úton, a közlekedési eszközök esetében nem tudjuk meghatározni, hogy mely utazó pontosan milyen szándékkal használta azt: turistaként vagy agglomerációban élő lakosként. Lehetséges, hogy a múzeumokat ugyanaz a látogató az év során többször is meglátogatta, ugyanígy a parkoló szolgáltatást is többször igénybe vehette.

Az útikönyvek tartalomelemzése alátámasztotta, hogy a jelenség nem egyedülálló, sőt a hasonló helyzetben lévő települések is küzdenek a vendégéjszaka-nélküliséggel. Például Versailles sem tudhat magának olyan volumenű vendégforgalmat a kereskedelmi szálláshelyein, amennyi a város forgalmát tekintve indokolt lenne. A nemzetközi kitekintés néhány fontosabb eredményét és a szatellit városok csoportosításának egy részletét a 3. ábra reprezentálja.

3. ábra. Szatellit városok a nemzetközi turizmusban

| Ország | Főváros | Szatellit város | | |
|--------------------|-----------|--------------------|----------------------------|------------------|
| | | Kastély /vár város | Autentikus hangulatú város | Történelmi város |
| Egyesült Királyság | London | Windsor | Brighton | - |
| Franciaország | Párizs | Versailles | Auvers-sur-Oise | - |
| Magyarország | Budapest | Gödöllő | Szentendre | - |
| Olaszország | Róma | - | Ostia Antica | Tivoli |
| Portugália | Lisszabon | Palacio de Pena | Sintra | Palacio de Pena |
| Spanyolország | Madrid | Aranjuez | Toledo | El Escorial |
| Svédország | Stockholm | Uppsala | Vaxholm | Drottingholm |

(Az ábra egy szűkített táblázatot tartalmaz. A teljes táblázat a TDK dolgozatban, Ilyés, 2015 megtekinthető)

Forrás: Saját szerkesztés, 2016

A Szentendrre látogatók körében végzett kérdőíves felmérésben 300 fő adott választ, kétharmad részben külföldiek. A kérdőíves megkérdezés 2015 nyarán, Szentendrén, a Dumtsa Jenő utcában sétálók körében történt.* Utazási céljukat tekintve a kérdőívet kitöltők több válaszlehetőséget is megjelölhettek. Az eredmények tükrözik Szentendre egynapos kirándulóhely jellegét és az erős kapcsolatot a Budapest iránti kereslettel. A válaszadó látogatók túlnyomó többsége (összesen 149 fő) átutazó volt, 50 százalékuk Budapestről indult útnak, 27 százalékuk Budapestet jelölte meg végső úticélnak és 23 százalékuk jelölt más kiinduló- vagy célpontot. A látogatók másik nagy csoportját a környéken kirándulók tették ki (összesen: 124 fő), s közel kétharmaduk Budapesten tett kiránduláshoz kapcsolódóan látogatott el Szentendrre. A kérdőívet kitöltők 83 százaléka csupán egy napra érkezett Szentendrre.

* A kérdőíves lekérdezés Szentendre Önkormányzatának segítségével valósult meg.

A költsükre vonatkozóan a legtöbb látogató 5 ezer és 10 ezer forint közötti (23 %) vagy 10 ezer forint feletti (31 %) összeget jelölt meg.

A szolgáltatók körében végzett felmérésben 81 kiskereskedelmi egység vezetője töltötte ki a kérdőívet.* A kérdőívek kitöltése önkéntes volt. A válaszadók nagy része (83 %) egyetértett azzal, hogy Szentendrén többségben vannak az egynapos látogatók. Érdekes eredmény, hogy a látogatókhoz képest a szolgáltatók alulbecsülték a kirándulók költségét: a szolgáltatók majdnem fele (49%) szerint egy átlagos látogató 2000 és 5000 Ft közti összeget hagy náluk. Ebből arra következtethetünk, hogy a látogató több helyen hagyja ott a pénzét, és a teljes látogatói költség nagyobb, mint az egyes egységeknél. A költségre vonatkozó eredményeket nagyban befolyásolja, hogy a kitöltő szolgáltatók 44 százaléka vendéglátóipari egység volt, 30 százaléka kiskereskedő, negyede pedig múzeum, kiállítási hely volt. Kereskedelmi szálláshely vezetője tehát nem töltött ki kérdőívet ebben a felmérésben.

Egy terepmunka keretében, szintén 2015 nyarán vizsgáltam a kiskereskedelmi egységeket Szentendre belvárosában témavezetőmmel és társtémavezetőmmel.** Ennek célja a szolgáltatók vizsgálata volt, annak megállapítása, igyekeznek-e meghosszabbítani a turisták ott tartózkodását az általuk nyújtott lehetőségekkel. A terepfelmérést megelőzően egy szempontrendszer alakítottunk ki, amelyek alapján később a kiskereskedelmi egységeket besoroltam négy kategóriába. A szempontrendszer tartalmi és technikai szempontokat egyaránt tartalmazott. A tartalmi szempontok arra vonatkoztak, milyen egy-egy üzlet kínálata, mennyire autentikus és meny-

* A szolgáltatók kérdőíves megkérdezése 2015 nyarán történt a helyi TDM segítségével.

** Témavezetőm Dr. Michalkó Gábor, a társtémavezető Balizs Dániel volt.

nyire illeszkedik a város arculatához. Technikai szempontok például, hogy milyen a szolgáltató egység nyitva tartásra, van-e szabadtéri rész vagy idegen nyelvű feliratozás. A szempontrendszer alapján négy kategória született: tartalmilag és technikailag is jó; tartalmilag jó, de technikailag rossz; tartalmilag rossz, de technikailag jó, valamint tartalmilag és technikailag is rossz. A kiskereskedelmi egységeket típus és kategória szerint egy sematikus térképen is elhelyeztem, a teljes táblázat a TDK dolgozatban (Ilyés, 2015) megtekinthető.

A szolgáltatói egységekre vonatkozóan három fontos megállapítás tehető a kutatás alapján. Egyrészt, a kiskereskedelmi egységek erősen koncentrálódnak egy bizonyos területre: ez főleg a csoportos, busszal érkező turistákat érinti. Ők a látogatásuk során a déli parkolóban kiszállnak a buszból, gyors ütemben végigsétálnak Szentendre főutcáján, majd az északi parkolóban már várja őket a busz, amelyre visszaszállnak – így alig néhány órát töltenek a városban, azt is leginkább céltalan nézelődéssel, sétálgatással. Másrészt, az igazán nagy forgalmat elkönyvelő szolgáltatói egységek nem tekinthetők autentikusnak: nem Szentendréhez köthető, hagyományosnak egyáltalán nem nevezhető árukat értékesítenek. Portékájukat leginkább Kínából szerzik be és ömlesztve szinte mindent árusítanak, amely jellegzetesen a magyar kultúrához köthető, mint például a tokaji bor, vagy a kalocsai paprika. A harmadik legfontosabb következtetés, hogy a város arculata ugyan építészetileg egységes, de a szolgáltatók különbözősége diszharmoniót kelthet a turistákban. Ennek megnyilvánulása például, ha egy szépen felújított autentikus jellegű házban egy amerikai stílusú gyorsétterem működik. Összességében megállapíthatjuk, hogy a szolgáltatók inkább alkalmazkodnak a kialakult helyzethez. A kutatásból az is kiderült, hogy a helyi adók csökkentésében és a marketing

erősítésében látják a fejlesztési lehetőségeket, tehát inkább külső segítséget várnak. Ez nem véletlen, hiszen itt egy erősen kiskereskedelem-orientált szektor van és nem feltétlenül a kereskedelmi szálláshelyeket kívánják megtölteni, hiába részesülnének ők is több bevételből, ha a turisták több napot maradnának Szentendrén. A turisztikai menedzsment számára a legnagyobb kihívást az jelenti, hogy minél több érintett bevonásával újrapozícionálják a város arculatát és turizmus szervezését a városban.

Összegzés és fejlesztési lehetőségek

A vizsgált probléma egy globális jelenség részeként is értelmezhető. A turisták manapság többször utaznak és rövidebb időtartamra. A városba úgynevezett „hiperturisták” (Costa-Martinotti, 2003) érkeznek, akik impulzusvásárlóként viselkednek a turizmusban: számukra a legfontosabb a gyorsaság, és az, hogy a lehető legtöbbet lássák a legrövidebb idő alatt. A turisztikai vezetőknek megoldást kell találni arra, hogy hogyan lehetne a hangulatfogyasztó turistákat lelassítani, és hosszabb időre ott tartani. Erre lehetőséget nyújthatna 2-3 napos programcsomagok összeállítása, amelyhez viszont attrakcióbővítésre lenne szükség a városban, mert a jelenlegi látnivalók egy nap alatt megtekinthetők, így nem ösztönzik a látogatót több napot maradásra. Szentendre viselhetné újra a Dunakanyar kapuja címet, és innen indulhatnának a turisták csillagpontoszerűen felfedezni a környéket, így növekedhetne a vendégéjszakák száma. Ugyanakkor ehhez megfelelő mennyiségű és minőségű szálláshely fejlesztésére is szükség lenne, hiszen jelenleg kevés a megfelelő minőségű szálláshely,

nincs közöttük igazán versenyhelyzet és magasak a kínált árak. A vallási turizmusban rejlő lehetőségek is kiaknázatlanok jelenleg a városban, amely a szálláshelyek bővítésével, megfelelő marketingkommunikációs eszközökkel valamint a vonzerő fejlesztéssel karöltve jelentősen fejlődhetne.

Összességében az esettanulmány alapján megállapítható, hogy Szentendre a turisztikai sajátosságait tekintve kiváló példája a budapesti agglomerációban zajló láthatatlan turizmusnak: a jelentős turisztikai potenciál időben- és térben egyaránt koncentrált kirándulóforgalommal párosul, viszont nem jár együtt jelentős kereskedelmi szálláshely forgalommal. A város újrapozicionálást úgy kellene megoldani, hogy ne a látogatók számának növelése legyen a cél, hanem az ideérkezők tartózkodásának a meghosszabbítása, csökkentve ezzel a tömegturizmus területre mért terheléseit.

Köszönetnyilvánítás

Ezúton szeretnék köszönetet mondani konzulensemnek, Dr. Michalkó Gábornak, hogy felkeltette a téma iránti érdeklődésemet és hasznos tanácsaival mindvégig türelmes mentorként segítette a munkámat. Továbbá szeretnék köszönetet mondani Balizs Dánielnek, aki szintén értékes észrevételeivel támogatta a dolgozat létrejöttét.

Felhasznált források

Berger, R. (2012): European Capital City Tourism Report – Analysis and Findings Roland Berger Strategy Consultants, Bécs.

Cibinskiene, A.–Snieskiene, G. (2015): Evaluation of city tourism competitiveness, PROCEDIA – Social and Behavioral Sciences, Vol. 213 105-110.

Costa, N. – Martinotti, G. (2003) : Sociological theories of tourism and regulation theory, In: Hoffmann L. – Fainstein, S. – Judd, D. (eds.): *Cities and visitors – regulating people, markets and city space*, Blackwell, Oxford, 53-71.

De Cantis, S. – Parroco, A. M. – Ferrante, M. – Vaccina F. (2015): *Unobserved Tourism*, *Annals of Tourism Research*, Vol. 50 1-18.

Harris, R. (2015): *Suburbanization and Suburbanism*, *International Encyclopedia of the Social and Behaviour Sciences* (Second Edition), 660-666.

Michalkó Gábor – Kádár Bálint – Gede Mátyás – Balizs Dániel – Kondor Attila – Ilyés Noémi (2016): A budapesti agglomeráció szatellit-turizmusának környezeti hatásai In: Sikos T T, Tiner T (szerk., 2016) *Tájak, régiók, települések térben és időben: tanulmánykötet Beluszky Pál 80. születésnapjára*. Budapest: Dialóg Campus Kiadó. 241-257.

Michalkó Gábor – Rátz Tamara (2013): *Rejtett dimenziók a Kárpát-medence turizmusában*, In: *Kárpát-medence: természet, társadalom, gazdaság* Bocskai István Gimnázium Nyíregyházi Főiskola Turizmus és Földrajztudományi Intézete, Nyíregyháza; Szerencs. 463-476.

Rex, J. A. (1968): *Urban Structure and Social Structure*, *Readings in Urban Sociology*. 211-231. In: John Rex - Robert Moore, *Race, Community and Conflict: A Study of Sparkbrook*, Oxford University Press, 1967.

Volo, S. – Giambalvo O. (2008): *Tourism Statistics: Methodological Imperatives and Difficulties: The Case of Residential Tourism in Island Communities*, *Current Issues in Tourism*, Vol. 11. No. 4. 369-380.

Wynen, J. (2013): *Explaining travel distance during same-day visits*, *Tourism Management*, Vol. 36 133-140.

Internetes források

Emberi Erőforrások Minisztériuma (EMMI) honlapja (2016): *Kulturális Statisztikai Rendszer*, <http://kultstat2015.emmi.gov.hu/publikus-aggregator> Letöltés: 2016.03.20

Központi Statisztikai Hivatal (KSH) honlapja (2016): Kereskedelmi szálláshelyek kapacitás-kihasználtsága <http://www.ksh.hu/> Letöltés: 2016.02.20

A tanulmány a szerző azonos című tudományos diákköri dolgozata alapján készült.

Konzulens: Dr. Michalkó Gábor

A dolgozat a BCE 2016. évi Tudományos Diákköri Konferenciáján Turizmus és Közlekedés szekcióban I. helyezést ért el.

A dolgozat a 2017. évi Országos Tudományos Diákköri Konferencia Köz-gazdaságtudományi Szekciójában a Turizmusgazdaságtan tagozatban I. helyezést ért el.

Miskolczi Márk

Új perspektívák a budapesti tömegközlekedésben – Mi úszott el az olimpiával?

Közlekedni muszáj. De vajon Budapest olimpiai pályázatának visszavonásával mennyit veszítettek a közlekedők? Mennyiben térnek el a hosszú távú városfejlesztési tervek az olimpia miatt tervezett beruházásoktól? A vizsgálatok alapján a tervek nincsenek teljes átfedésben: az olimpiai projektek teljesítése ugyan gyors ütemű innovációt indított volna el a tömegközlekedésben, de kimaradtak belőle kiemelkedően fontos, az aktuális közlekedési problémák megszüntetését elősegítő projektalternatívák. Ha tehát rendelkezésre állna a fejlesztésre tervezett összeg, azt nem feltétlenül úgy kellene elkölteni, ahogy az olimpiai terv tartalmazta.

2017 elején a legnagyobb közérdeklődést talán a Budapesti Olimpiai Pályázat sorsa körül tapasztalhattuk. A Budapesti Olimpiai Pályázat teljes költségvetésének 61 százaléka közlekedésfejlesztésre irányult, 738 milliárd forintot pedig kizárólag a közösségi közlekedés (tömegközlekedés) fejlesztésére fordítottak volna (PwC, 2015). Noha Budapest időközben viszszalépett az olimpiai pályázattól, érdekes kérdés, hogy a pro-

jektek milyen változásokat hoztak volna a főváros tömegközlekedési rendszerében, illetve az olimpián túl milyen fejlődési lehetőségekkel szembesülhetünk a közeljövőben. Írásom célja az olimpiai pályázat közlekedésfejlesztési projektjeinek, valamint a fővárost érintő hosszú távú fejlesztési tervekben (Balázs Mór-terv, Integrált Településfejlesztési Stratégia) szereplő projektek közötti releváns különbségek bemutatása, illetve a közeljövőben várható fejlődési kilátások azonosítása.

A közösségi közlekedés aktuális kihívásai

Budapest közösségi közlekedése már a kezdetekben is igen dinamikusan fejlődő ágazatnak számított. A legdicséretesebb példa erre az 1896-ban átadott, s immár több mint 120 éve utasokat szállító villamos-meghajtású földalatti vasútvonal, a Millenniumi Földalatti Vasút, amelyet már az UNESCO világörökség részévé is nyilvánítottak (BKK.hu, 2017a).

A Földalatti mellett három metróvonal gazdagítja a fővárosi közösségi közlekedési rendszer palettáját, melyek közül az M2-es és M4-es metróvonal állapota kielégítő. Kiemelendő viszont az M3-as jelzésű, Újpest-központ és Kőbánya-Kispest között közlekedő vonal, mely az 1976-os átadása óta érdemi fejlesztésen nem esett át, annak ellenére, hogy a vonal naponta több mint fél millió utast szállít, s Budapest észak-déli pontjainak összeköttetésében az egyik legfontosabb szerepet tölti be. Az elavult járműpark, a korhű utazási igényeknek való megfelelés az egyik legnagyobb kihívása Budapest tömegközlekedésének, melyre nem csupán az M3-as metróvonal szolgáltat példát.

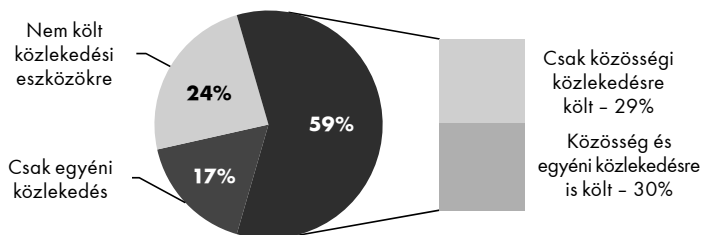
A kötőtpályás részrendszer kritikus tényezői a villamos vonalak is, amelyen jelenleg 37 különböző járat üzemel, össze-

sen 1474 km pályaszakaszon (Budapest Főváros Önkormányzata, 2014). Ugyan a villamoshálózat fontosabb vonalain már modern, felújított szerelvények közlekednek (például 4-6-os és 3-as jelzésű villamos vonalak), számos vonal esetében (ilyen a 2-es jelzésű villamos) a korszerűsítési projektek elindítása szintén esedékes, de fejlesztésre szorulnak az elővárosi közlekedést biztosító hév járatok, és a trolibuszok is.

Az elavult állományon kívül problémát jelent továbbá az eszközváltás során gyakorta felmerülő hosszú várakozási idő, a rövid távolságokon belüli átszállási kényyszer, valamint az irányító szervek közötti együttműködő-készség bizonyos mértékű hiánya. A szolgáltatás üzemeltetéséért a 2010-ben létrejött Budapesti Közlekedési Központ Zrt. felel. A közlekedési vállalat elsődleges feladata az ágazaton belüli integrált közlekedésirányítási alapelvek érvényesítése, a különböző piaci szereplők működésének hatékony összehangolása. Habár az irányító szervek az integrált működés elveinek érvényesítésében jó úton haladnak, vannak még fejlesztésre váró sarakatos pontok (például a jegy- és bérletrendszer átalakítása, egységesítése).

A közösségi közlekedésben pozitív példaként az autóbuszvonal-hálózat aktuális helyzetét emelhetjük ki. Jelenleg 200 különböző vonalon közlekedő járat áll az utazók rendelkezésére, amelyek az éjszakai közlekedés fenntartásában is kizárólagos szerepet töltenek be, s az utóbbi években folyamattossá vált a járművek korszerűsítése. A tömegközlekedés társadalmi jelentősége statisztikai adatok alapján is egyértelmű. A közösségi közlekedési és az egyéni közlekedési eszközöket használó lakosság megoszlását a 1. ábra szemlélteti.

1. ábra. Egyéni és közösségi közlekedés használatának megoszlása Budapest lakosságának körében (2013)



Forrás: KSH.hu (2013), saját szerkesztés

Az 1. ábrán láthatjuk, hogy a városban közlekedők 59 százaléka használatba veszi valamely tömegközlekedési eszközt, 29 százalékuk számára pedig kizárólagos helyváltoztatási alternatívaként funkcionál. A közösségi közlekedés társadalmi jelentősége nem elhanyagolható, azonban a felhasználók arányának növelése indokolt.

A közösségi közlekedés rendszerén kívül eső, de a rendszerrel szoros kapcsolatban álló P+R (Park and Ride – parkolj és utazz) parkoló rendszer problematikájára is szeretném felhívni a figyelmet. A P+R rendszer célja a személygépkocsival közlekedő utazók eszközváltásának az elősegítése, amely a P+R jelenlegi kapacitása miatt csak korlátozottan megoldható. Természetesen azt is hozzá kell tenni, hogy amíg a közösségi eszközök attraktivitása a korszerűsítési projekteken keresztül nem megoldott, addig a P+R rendszer kapacitásbővítése sem eredményezné a közösségi közlekedés használatának a növekedését.

Összességében tehát a legalapvetőbb probléma a tömegközlekedés csökkenő attraktivitása, aminek legfőbb oka a még mindig széles körben tapasztalható elavult járműállomány.

Probléma továbbá a kellő integráció hiánya, mely alatt a közlekedési rendszert irányító szervek közötti együttműködés hiányát, illetve a vonalak közötti összehangolt működés (részleges) megoldatlanságát érthetjük.

Olimpia nélkül – Projektalternatívák összehasonlítása

Mivel a vizsgált alternatívák számos fejlesztési elképzelést tartalmaznak, jelen tanulmányban csupán néhány fontosabb projekttervet mutatok be. Az olimpiához kapcsolódó projekttervek a Budapesti Olimpiai Pályázat Megvalósíthatósági Tanulmányában szerepeltek, melyet a PricewaterhouseCoopers Könyvvizsgáló Kft. (továbbiakban: PwC) állított össze, amely egy könyvvizsgálattal és üzleti tanácsadással foglalkozó fővárosi székhelyű vállalat. A Budapestet érintő hosszú távú fejlesztési koncepciókat pedig a Budapest Főváros Önkormányzata által hitelesített Balázs Mór-terv, illetve az Integrált Településfejlesztési Stratégia elnevezésű dokumentációk alapján elemeztem.

A rendszer kihívásai közt az elavult járműállomány problémáját az olimpiai, valamint a hosszú távú fejlesztési tervek is felismerték, ebből adódóan pedig a projektsomagok zömében rekonstrukciós fejlesztéseket tűztek ki célul. Így tehát a villamos vonalak modernizációja, a földalatti teljes felújítása, járműcsere, valamint metró, hév és trolibusz beszerzési projektek is szerepeltek a tervek között. (PwC, 2015)

Talán érdekesebb, hogy melyek a legfontosabb különbségek a vizsgált alternatívák között. Az olimpiai projekteknél igyekeztek hangsúlyt fektetni arra, hogy a fejlesztések ne

olimpia-specifikusak legyenek, vagyis arra, hogy a teljesítendő projektek hosszú távon elsősorban a közösségi közlekedés, valamint az érintettek érdekeit szolgálják. E célkitűzés többé-kevésbé érvényesült is a projektek kialakítása során, azonban néhány ellenpéldára szeretnék rámutatni (1. táblázat).

1. táblázat. A vizsgált projektsomagok közötti különbségek

| Érintett vonal | Olimpiai projektek | Városfejlesztési tervek |
|-------------------|--|--|
| 3-as villamos | Vonalbővítés a rendezvény idejére. | Vonalhosszabbítás Angyalföldig (1. ütem) |
| 42-es villamos | Nem érintett. | Vonalhosszabbítás a Havanna lakótelepig |
| M3-as metró-vonal | Teljes rekonstrukció és járműbeszerzés | |
| | - | Vonalhosszabbítás Káposztásmegyeregig |
| Hév vonalak | H7-es hév villamossá alakítása | H7-es hév rekonstrukciója H8/H9-es hév és M2-es metróvonal integrációja |
| P+R rendszer | Ideiglenes kapacitásbővítés | Hosszú távú kapacitásbővítés |

Forrás: PwC (2015) és Budapesti Főváros Önkormányzata (2014), Bkk.hu (2017b) saját összeállítás

A pesti külső villamos körgyűrű, vagyis a 3-as jelzésű villamosvonal több ütemben történő kibővítése az olimpiai projektek teljesítése mellett valószínűsíthetően eltolódott volna, hiszen a projektsomaggal csak az Olimpia Park megközelítését elősegítő vonalmódosítás valósult volna meg. A 42-es jelzésű villamosvonal bővítése szintén kimaradt az olimpiai tervekből, annak ellenére, hogy a fejlesztés az érintett területen közlekedő zsúfolt autóbuszokat jelentős mértékben tehermentesítené. Az olimpiai projektek ugyan tervezték az M3-as metró teljes felújítását, a hosszú távú fejlesztési koncepciók viszont a vonal Káposztásmegyeregig történő meghosszabbítását

is tartalmazzák. A vonalhosszabbítás már az 1990-es évek óta tervezett és indokolt, hiszen a régió kötöttpályás elérhetőségének fejlesztése nagymértékben javítaná a területen közlekedők utazási körülményeit. (Budapest Főváros Önkormányzata, 2014)

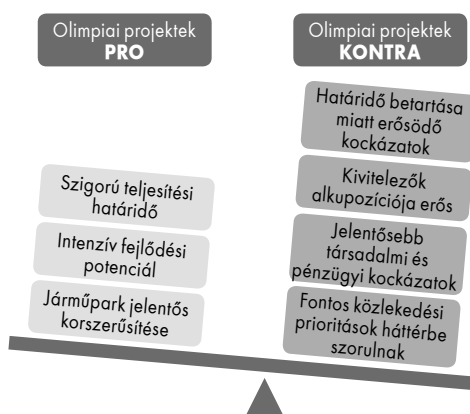
A megoldásra váró tényezők között azonosítottam a különböző eszközök összehangolt működésének hiányát, valamint a gyakori átszállási kényszert. Az olimpiai tervekben a H7-es (csepeli) hév villamos hálózattá integrálása szerepelt, amivel ugyan a vonal korszerűsítése megoldódott volna, ám a többi hév vonal fejlődésének kérdése háttérbe szorult. A hosszú távú tervekben a H8 és H9-es hév, valamint az M2-es jelzésű metróvonal összekapcsolása is szerepel, amely az említett probléma megszüntetésének egyik kezdeti lépése lehetne. (Budapest Város Önkormányzata, 2014) Ami a P+R parkoló kapacitáshiányát illeti, habár az olimpiai projektek tervezték a parkoló rendszer bővítését a rendezvény idejére, hosszú távú megoldással nem szolgáltak.

Az olimpiai közlekedésfejlesztési projektek turisztikai szempontú értékelése során azonban egy hiánypótló és egyedi projekttervként kiemelendő a Liszt Ferenc Nemzetközi repülőtér kötöttpályás elérhetőségének a megvalósítása, amely a belvárosba való eljutás jelenlegi 40-45 perces időtartamának a jelentős lerövidülését, ezzel együtt pedig a turisztikai utazási élmény pozitív irányba történő elmozdítását eredményezte volna. Az erre vonatkozó hosszú távú fejlesztési tervek ugyanakkor jelenleg még bizonytalanok.

Olimpiai közlekedésfejlesztési projektek pro és kontra

A következőkben az olimpiai közlekedésfejlesztés mellett és ellen szóló legfontosabb megállapításaimat összegzem, amelyeket a 2. ábra szemlélteti.

2. ábra. Olimpiai közlekedésfejlesztési projektek pro-kontra elemzés



Forrás: saját összeállítás

A projektalternatívák összehasonlítása alapján arra a következtetésre jutottam, hogy Budapest közösségi közlekedési rendszerének a fejlesztése az olimpiai projekteken keresztül jelentős kockázatokat hordozott volna magában. Az olimpiai tervezet szigorú teljesítési határideje egy gyorsan fejlődő tömegközlekedési rendszert hozott volna létre a járműpark jelentős korszerűsítése mellett. Mindazonáltal a szigorú határidő jelentősen megnövelhette volna a projektek pénzügyi kockázatait, hiszen a kivitelezők véges kapacitása miatt a kí-

nálatti oldalról (építőipar) jelentős áremelkedést tapasztalhattunk volna, vagy legalábbis ennek a bekövetkezési valószínűsége megnövekedett volna.

Ezen felül fontos kiemelni a társadalmi hozzáállás kérdését is, amelyet a 2. ábrán az olimpiai projektek ellen szóló érvek között szerepeltettem. Az olimpiai pályázat társadalmi megítélése már a projektek tervezési szakaszában negatív irányba mozdult el, ami véleményem szerint az érintettek között fennálló információs aszimmetriára eredeztethető vissza.

A pályázati terv kétségtől jelentős gazdasági, pénzügyi és társadalmi kockázatokat rejtett magában, azonban úgy gondolom, az utóbbi tényezőben rejlő veszélyt a döntéshozók alábecsülték. Ha az olimpiai projektek egészéből indulunk ki, a döntéshozók szempontjából a társadalmi vélemény teljes ismeretének a hiánya, az érintettek oldaláról tekintve pedig a bizonytalanság, a pénzügyi kockázatoktól való aggodalom volt az Olimpiai Pályázat korai meghíúsulásának egyik legfőbb oka.

Amennyiben az olimpiai pályázat visszavonása nem történik meg, Budapest pedig elnyerte volna az olimpiarendezés jogát, a társadalmat érő ingerek tovább erősödtek volna, s így az offenzív társadalmi attitűd növekedésével a projektek kivitelezése során is számolnunk kellett volna. Végül pedig, ahogy erre az összehasonlítás során már néhány példán keresztül rámutattam, társadalmi és ágazati szempontból fontos fejlesztések maradtak ki az olimpiai tervekből.

Következtetések

Az olimpiai tervek számos előnyös változást hoztak volna a közösségi közlekedés rendszerében, de a fejlődéssel nem szűntek volna meg kiemelkedően fontos közlekedési problémák. Az olimpiai projektekkel szembeállított Balázs Mór-tervben, illetve az Integrált Településfejlesztési Stratégiában foglaltak viszont szakmai szempontból megalapozottabb fejlődési irányvonalat tükröznek.

A hosszú távú fejlesztési tervek gyengesége azonban a teljesítés körülményei körül fennálló bizonytalanság. A közeljövőben ténylegesen megvalósuló projektek tartalma, finanszírozásának módja nehezen meghatározható, emiatt pedig a kutatómunka folytatása is indokolt. A bizonytalanság egyik aktuális példája az M3-as metró rekonstrukciója körül tapasztalható, hiszen a projektindítás időpontja kérdéses, ezzel szemben a tervköltségek emelkedése már szinte garantált (Portfolio.hu, 2017).

Budapest közösségi közlekedésének fejlesztése csak úgy lehet sikeres, ha a társadalom számára realizálható előnyök kellő hangsúlyt kapnak, hiszen a fővárosi közlekedők a legfontosabb kockázatviselői e projekteknek. Nyilvánvalóan nem csak a társadalom befolyásolása fontos, hanem az is, hogy felismerjük, ha a társadalmi érdekek a projektek teljesítését nem kívánják, vagy a projekttervek bizonyos mértékű korrekciója szükséges az érintettek elégedettségének elérése érdekében. A társadalmi szempontok mellett pedig a környezetbarát megoldások, a járművek energiahatékonysági teljesítményének a javítása is kulcsszerepet kell, hogy kapjanak a jövőbeli projektekben.

Bármilyen is hívja életre a közösségi közlekedésfejlődési projekteket a közeljövőben, a tervek kialakítása során az aktuális

közlekedési problémák megszüntetését kell szem előtt tartaniuk a döntéshozóknak, s törekedni kell az ágazat attraktivitásának növelésére annak érdekében, hogy a felhasználók ne csupán kényszerből vegyék igénybe a szolgáltatást. A rendszer versenyképességének egyik nem elhanyagolható előfeltétele pedig az irányító szervek közötti együttműködés további előmozdítása is.

A közlekedési vállalatok az elmúlt években már sok jelentős és sikeres fejlesztést hajtottak végre az ágazatban (egységes dizájn kialakítása, valós idejű menetrend applikációk), amelyek a szolgáltatás attraktivitását jelentősen növelték. Budapest közösségi közlekedése viszont a fejlesztésre váró kritikus tényezők (rekonstrukció, járműbeszerzés) teljesítése után válhat egy igazán korszerű és vonzó szolgáltatássá.

Felhasznált források

Budapest Főváros Önkormányzata (2014): Budapest Közlekedésfejlesztési Stratégiája – Balázs Mór – Terv, <https://www.bkk.hu/wp-content/uploads/2014/06/BMT.pdf> Letöltés: 2017.01.21.

Budapest Főváros Önkormányzata (2014): ITS Budapest stratégia 2020 – Integrált Településfejlesztési Stratégia http://budapest.hu/Documents/fejlesztési_tervek/ITS_strategia_201407_kesz.pdf Letöltés: 2017.01.21.

BKK.hu (2017a): M1-es metró korszerűsítése és meghosszabbítása <http://www.bkk.hu/fejleszteseink/m1/> Letöltés: 2017.02.25.

BKK.hu (2017b): A 42-es villamos meghosszabbítása <http://www.bkk.hu/fejleszteseink/42-es-villamos-meghosszabbitasa/> Letöltés: 2017.02.26.

KSH.hu (2013): Statisztikai Tükör: A lakossági közösségi és egyéni közlekedés jellemzői. VII. évfolyam, 47. szám <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/pdf/lakossagikozlekedes12.pdf> Letöltés: 2017.01.27.

Portfolio.hu (2017): Hamarosan lezárja a 3-as metró a BKK http://www.portfolio.hu/ingatlan/varos/hamarosan_lezarja_a_3as_metrot_a_bkk.24440.html Letöltés: 2017.02.21.

PwC Hungary Kft. (2015): Budapest 2024 Nyári Olimpiai és Paralimpiai Játékok Megvalósíthatósági Tanulmány http://olimpia.hu/images/bp2024/PwC_Olimpiai%20Megvalosithatosagi%20tanulmany_2015_junius_vegleges.pdf Letöltés: 2017.01.20.

A tanulmány a szerző „Innovációs alternatívák Budapest közösségi közlekedésében” című tudományos diákköri dolgozata alapján készült.

Konzulens: Dr. Jászberényi Melinda

A dolgozat a BCE 2017. évi Tudományos Diákköri Konferenciáján a Turizmus és Közlekedés szekcióban I. helyezést ért el.

Ámann Róbert – Teszárík Eszter

Uber vs taxi – avagy tényleg hatékonyabb a közösségi gazdálkodás?

Hogyan tudnak a közösségi gazdálkodás modelljében működő vállalatok hatékonyabban működni, mint tradicionális versenytársaik? Milyen eszközök állnak rendelkezésükre, melyek a tradicionális vállalatoknak nem? Kutatásunkban arra az eredményre jutottunk, hogy a tranzakciós költségeik csökkentésével tudnak nagyobb hatékonyságot elérni, mely mögött elsősorban a virtuális platform áll. Ennek bemutatására tanulmányunkban az Uber fuvarszervező vállalat modelljét hasonlítjuk össze a tradicionális taxitársaságok modelljével. Elemzésünk szerint a közösségi gazdálkodás modellje összesen £0,16 tranzakciós költséget megtakarítását teszi lehetővé a hagyományos formában működő versenytársaihoz képest, £1 nyereség elérése érdekében.

A közösségi gazdálkodás (*sharing economy*) – ma már szinte mindenkinek ismerősen csengő fogalom, mely az elmúlt években robbanásszerűen szerzett hírnevet magának. Anynyira jelentőssé vált az emberek életében, hogy fel sem tűnik, hogy az AirBnB-t vagy a TaskRabbit-et használva valójában a közösségi gazdálkodás vívmányait vesszük igénybe.

A közösségi gazdálkodás modelljét használó vállalatok közül felhasználószám alapján meghatározó szereplő az Uber, amely innovatív módon rajzolta újra a személyszállítás szabályait a globális szinten működő üzleti modelljével. 8 éve észrevétlenül lépett be a San Franciscó-i piacra, mára exponenciális növekedésének köszönhetően a világ több mint 570 városban jelen van. Belépése egy új piacra azonban mindig erős ellenérzéseket vált ki a piacot domináló taxisok oldaláról. Jó példa erre Magyarország, ahol az Uber terjeszkedése szintén erős ellenállást váltott ki az itthoni taxisokból, akik tüntetések sorozatával próbáltak nyomást gyakorolni a kormányra. Céljukat végül sikeresen elérték, az Uber szolgáltatásai ma már nem elérhetőek Magyarországon. Felmerül azonban a kérdés: több vagy kevesebb lett a piac az Uber távozása miatt? Egy olcsó és hatékony vagy pedig egy hatékonytalan és káros személyszállítási formát hagytunk kilépni a magyar piacról?

A tanulmányban arra a kérdésre kerestünk választ, hogyan képesek a közösségi gazdálkodás modelljében működő vállalatok hatékonyabban működni, mint tradicionális versenytársaik, milyen eszközökkel képesek költségeik csökkentésére. Ennek gyakorlati bemutatására az Uber fuvarszervező vállalat esettanulmányát készítettük el. Ehhez először definiáljuk a közösségi gazdálkodás fogalmát, majd bemutatjuk általánosságban a londoni személyszállítási piacot. Az Uber és a taxitársaságok költség- és bevételszerkezet összehasonlítását bemutató részben definiáljuk a hatékonyság fogalmát, ez alapján először összehasonlítjuk a két modell árazási stratégiáját és bevételszerkezetét. A bevétel vizsgálata után áttérünk a költségek vizsgálatára, ahol bemutatjuk a sofőr és fuvarszervező oldalán felmerülő költségcsökkentési mechanizmusokat, melyek fellépnek a közösségi gazdálkodás modelljénél, majd levonjuk a következtetéseinket.

Közösségi gazdálkodás

A közösségi gazdálkodást úgy értelmezzük tanulmányunkban, mint egy olyan új gazdasági modell, amely megosztáson alapszik, tehát a hozzáférés megosztott a vállalatok, start up-ok és a természetes személyek között (Botsman, 2011). Ebben a modellben a magánszereplők azáltal válnak a gazdaság szereplőivé, hogy a tulajdonukban álló javak „szabad” kapacitásait áruba bocsátják, míg mások ezt igénybe veszik. Ez a tranzakció olyan helyzetekben jön általában létre, amikor az eszköz ára igen magas, vagy kihasználtsága csak részleges (investopedia.com, 2015). Ezen mikrotranzakciók létrehozásához, ellenőrzéséhez platformokat, virtuális piacteret vesznek igénybe. Így ez a gazdasági modell azt hangsúlyozza ki, hogy a szereplők számára egyre kevésbé lesz fontos a tulajdonlás, preferenciáik alapján az eszközhöz való hozzáférés a fontos (Laskowski, 2013).

A londoni személyszállítási piac

Az esettanulmány elkészítéséhez számos adatra és információra volt szükségünk, amelyek nem álltak rendelkezésünkre a magyar piacról, így a világ egyik leginkább szabályozott taxis piacát, a londoni személyszállítási piacot vettük alapul, amelyen az Uber 2012 óta aktív szereplő, és az egyik legnagyobb bevételt jelentő piaca (Shontell, 2014).

A teljes személyszállítási piac árbevétele (a tömegközlekedés kivételével) az Egyesült Királyságban körülbelül 8,6 milliárd angol font (ibisword.co.uk, 2015), ebből csak a londoni piac 3 milliárd fontot tesz ki (Transport Comitee, 2014, 10. o.). A pi-

acra jellemző, hogy főleg sok kis magánvállalkozó dominálja, így nincs egyértelmű piacvezető ebben a szektorban. 2014-ben a cégek 70 százaléka ötnél kevesebb alkalmazottal rendelkezett. A négy legnagyobb vállalat a szektorban csupán a teljes árbevétel 3,7 százalékát birtokolja (ibisword.co.uk, 2015). Londonban naponta körülbelül 300 000 fuvar történik (Transport Comitee, 2014, 10. o.), és átlagosan 27 font egy fuvar díja (saját számítás Transport Comitee, 2014 alapján). A viszonylag magas szám ellenére a londoni közlekedés csupán 1 százalékát teszi ki a taxival történő személyszállítás.

Maga a londoni taxis piac alapvetően két részre szakadt, mivel különböző piacokat fednek le:

- A *klasszikus fekete taxik* (Black Cab) taxi órával működnek, mely az alapdíjra ráépülő kilométer és percdíjon alapszik, így a végleges tarifát csupán becsülni képes az utas. Ezeket bármikor le lehet inteni az utcán, vagy be lehet szállni egybe egy taxiállomáson.
- Míg az úgynevezett „*Minicab*”-eket csak rendelésre lehet igénybe venni, egy előre meghatározott fix tarifával. Ez a piac jóval kevésbé szabályozott, és működési dinamikája jelentősen eltér a fekete taxiktól azáltal, hogy csak előre lehet rendelni őket.

Az Uber működésében a klasszikus fekete taxikra jobban hasonlít, mind árazása alapján, amely szintén az alapdíjra ráépülő kilométer és percdíjon alapszik, mind szolgáltatásának igénybevételi módja alapján, mely szintén az azonnali rendelkezésen álláson alapszik, így a tanulmányban ennek költség- és bevételszerkezetével hasonlítjuk össze.

Az Uber és a taxitársaságok költség- és bevételszerkezetének összehasonlítása

A két forma hatékonyságának meghatározáshoz a tranzakciósköltség-elméletet vettük alapul, amely alapján úgy tekintünk a tranzakciós költségekre, mint egy gazdasági rendszer működésének költségeire (Arrow, 1969). Ha tehát meg tudjuk határozni az Uber és egy minta taxitársaság (*továbbiakban: Taxi*), mint különböző gazdasági modelleket használó vállalatok összes költségét, meghatározhatóvá válik, melyik tud hatékonyabban működni a gazdasági rendszerben, azaz melyiknél lép fel kevesebb tranzakciós költség egységnyi bevétel elérése érdekében.

A hatékonyságot úgy definiáltuk, mint felmerülő költséget, mely felmerül egy egység árbevétel elérése érdekében egy adott vállalatnál. Tehát a két modell közti hatékonyságbeli különbséget az adja, hogy mekkora tranzakciós költség felhasználásával képes szolgáltatását előállítani.

Árazási stratégiák és a bevétel szerkezete

Az árazási stratégia a taxitársaságoknál központilag szabályozott, míg az UberX piaci alapon van beárazva, ennek következtében valós költségeihez igazítja az árat, egy megfelelő marzsot felszámolva. A következőkben ezt a két árazási stratégiát és a belőlük származó bevételszerkezetet számszerűsítjük.

Az egy útra eső átlagos fuvardíjat határozzuk meg a két modellnél, majd bemutatjuk, hogyan oszlik meg ez a sofőrök és a vállalat között. Az egy fuvarra eső bevétel három elemből áll mindkét modellben (lásd 1. táblázat), az alapidíjból, valamint a ráépülő mérfölddíjból és percdíjből.

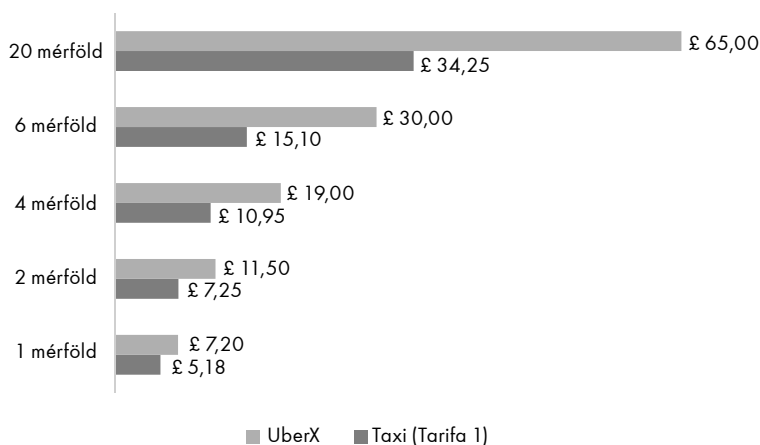
1. táblázat. A két modell által nyújtott szolgáltatás árazása

| | UberX | Taxi |
|-------------------|-------|---|
| Alapdíj | £2,5 | £2,4 |
| Mérfölddíj | £1,25 | Egyben, sávosan változó, időszaktól függő Fő időszakban: £4,8- 2,9 között |
| Percdíj | £0,15 | |

Forrás: Saját koncepció. 2015-ös Uber.com (2015) és dialcab.co.uk (2013) adatok alapján

A két modellt ár alapján is összevetettük (lásd 1. ábra). Ebből leolvasható, hogy minél nagyobb a fuvartávolság, annál nagyobb a különbség a két tarifa között, 20 mérföld körül már majdnem a felére csökken az UberX szolgáltatás díja.

1. ábra. Átlagos UberX és fekete taxi tarifák



Forrás: saját ábra, tfl.gov.uk (2015) és uber.com (2015) adatai alapján

Az 1. ábra az Uber alap díjszabását mutattuk be. Az Uber emellett dinamikus tarifaárazást is használ, ahol árai igazodnak a kereslethez és a kínálathoz, vagyis ha magas a kereslet, de alacsony a kínálati szint, az árak jelentősen magasabbak lesznek, így a rendszer egyensúlyt teremt a kereslet és a kínálat között. Az Uber hangsúlyozza, hogy ezzel nem csak az árakat szeretné növelni, hanem a kínálatot is, ösztönözve a sofőröket, hogy magasabb tarifa mellett több fuvart vállaljanak.

Ha egy mérföldre vetítve nézzük az átlagos változó tarifán (mérőföld és percdíj) alapuló bevételeket, láthatjuk, hogy az Uber alacsonyabb relatív bevételt képes generálni, ami az alacsonyabb árazás következménye. A 2. táblázat mutatja be, hogy ez a bevétel hogyan oszlik meg a sofőrök és a vállalat között. A közösségi gazdálkodás modelljében az alacsonyabb bevételből a sofőr 80 százalékban (£2,14) részesül, míg a taxitársaságok esetében ez az arány magasabb, 87 százalék (£4,18). (tfl.com; 2013 és Uber.com; 2015). Ez a hátrányosabb eloszlás áll részben a mögött is, hogy a közösségi gazdálkodásra, mint unfair foglalkoztatási formára tekintenek, és a munkavállalók kizsákmányolásának tulajdonítják a hatékonyságnövelést.

2. táblázat. A két modell bevételmegoszlása

| | Teljes bevétel | Fuvarszervező bevétele | Sofőr bevétele |
|----------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|---------------------------|
| Taxi | £4,80 | £0,62 | £4,18 |
| Uber | £2,68 | £0,54 | £2,14 |
| Taxi (Bevétel %-osan) | (100%) | 13% | 87% |
| Uber (Bevétel %-osan) | (100%) | 20% | 80% |

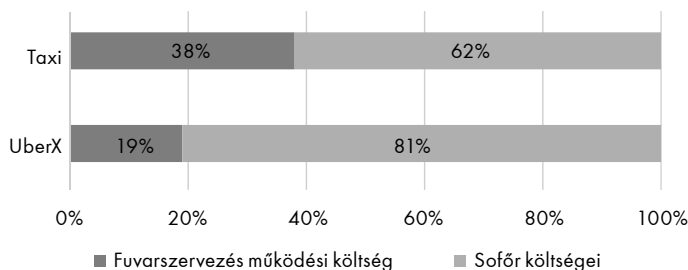
Forrás: Saját számítások tfl.com (2013) és Uber.com (2015) alapján

Összességében a közösségi gazdálkodás alacsonyabb szolgáltatási díjakkal operál (átlagos fuvardíj £14,5, míg a Taxi fuvardíja £27), mely előnyös az árérzékeny fogyasztók számára, de nem feltétlenül a sofőrök számára. Az alacsony díj okát nem a rövidebb fuvartávolságban kell keresni, hanem a költségstruktúrában, amely az előbbieken bemutatott árazást teszi lehetővé, a következő alfejezetben ezt vizsgáljuk.

Költségek és költségcsökkentési mechanizmusok

A tranzakciós költségek mindkét modellben két szereplőnél lépnek fel, a fuvarszervezőknél és a sofőröknél. A 2. ábra az eltérő költségmegoszlást szemlélteti az Uber és a Taxi modelljében. Látszik, hogy a tradicionális modellben a fuvarszervezés költségei irreálisan nagyok, 38 százalékot képviselnek a teljes költségből, míg az Ubernél ez a rész sokkal kisebb, 19 százalékot tesz ki (Saját számítások tfl.com (2013) és Uber.com (2015) alapján). A következőkben ezeknek a tartalmát mutatjuk be, valamint azt, milyen ex ante és ex post típusú költségcsökkentő mechanizmusok lépnek fel az Uber modelljében.

2. ábra. Költségmegoszlás tradicionális modell és a közösségi gazdálkodás modell esetén



Forrás: saját számítások tfl.com (2015) és Uber.com (2015) alapján

A sofőrnél fellépő költségcsökkentési mechanizmusok

A licenszelt taxiknak a belépési korlát rendkívül magas, azonban nincs folyamatos ellenőrzésre lehetőség, így a komplex feltételrendszer a garancia a minőségi szolgáltatásra. Az Uber sofőrjei ezzel szemben számos tranzakciós költséget tudnak megspórolni ex ante az alacsony belépési korlátnak köszönhetően, hiszen nem kell olyan komplex feltételrendszernek megfelelniük, mint tradicionális versenytársainak.

Ennek egyik oka, hogy a felhasználók folyamatosan értékelik a sofőrök által nyújtott szolgáltatást, amely biztosítja a viszonylag magas szolgáltatás színvonalát. A sofőrök bármilyen gépjárművel beléphetnek a piacra, mely megfelel a minimum követelményeknek, ezáltal csökkentve az amortizációs, alkatrész- (például gumiabroncs) költségeket a tradicionális taxikhoz képest. Az Uber sofőröknek nem kell lerakniuk a „The Knowledge”, a világ egyik legnehezebb taxis vizsgáját, mely mind időben, mind pénzben költségcsökkenést jelent, valamint nincs szükség hivatalos taxiengedélyre, sem a sofőrnek, sem a gépjárműnek. Nincs szükség taxióra bérlésére, valamint a biztosítás is kedvezőbb egy hivatalosan nem személyszállítást végző gépjárműre.

Ex post költségcsökkentő mechanizmusnak számít továbbá a folyamatos gépjármű ellenőrzések hiánya az Ubernél. Egy tradicionális taxi csupán egy évre kap működési engedélyt, utána évente átvizsgálásra kerül, mely plusz költséget von maga után. Az Uber itt is a felhasználókra bízta az ellenőrzést, ugyanis a rendszer kiszűri a nem megfelelő minőségű gépjárműveket, az értékelőrendszer segítségével. Összességében így a sofőrnél felmerülő tranzakciós költségek 43 százalékát megspórolja az Uber modellje 2015-ben a londoni piacon. A sofőrnél felmerülő bemutatott tranzakciós költségcsökkentéseket részletesen a 3. ábrán láthatóak.

A fuvarszervezőnél fellépő költségcsökkentési mechanizmusok

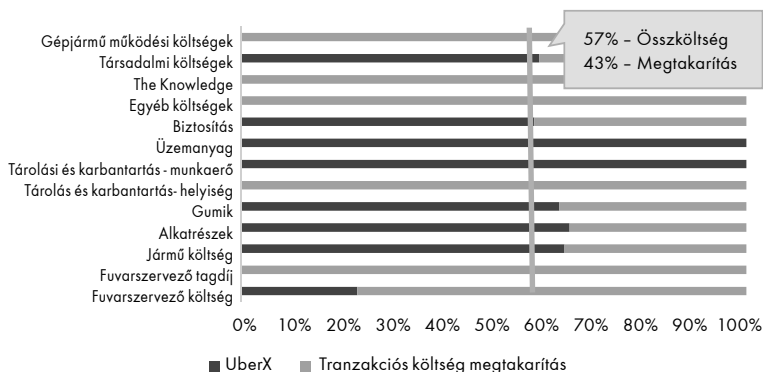
Az Uber működési költségei közül ex ante fő költségcsökkentő mechanizmusnak számít a kereslet és kínálat automatikus összekapcsolása a platformon keresztül, ezzel csökkentve az egymás felkutatására fordított időt és pénzt. A szerződéskötés a felek között gyors és automatikus folyamat, mivel nem a sofőr és az utas áll egymással szerződésben, hanem a sofőr és a vállalat, illetve az utas és a vállalat, így tulajdonképpen tranzakciónként létrejön a felek között egy alkalmi szerződés, melyet az Uber automatikusan generál. A hagyományos taxi modellnél a kereslet és a kínálat összekapcsolása diszpécseren keresztül történik, tehát harmadik személy bevonásával, így tehát lassabb a folyamat és kevésbé automatizált. Az Uber platformján keresztül a bizalmatlanságot is csökkenti, ugyanis megszünteti az anonimitást, teljes információt nyújtva az utasnak a sofőrről, illetve fordítva. Az információ pedig nagyobb biztonságérzetet nyújt, ezt nevezzük intézményesített bizalomnak. A klasszikus taxisofőr-utas kapcsolatban sokszor hiányzik ez a biztonságérzet az anonimitás és az információhiány következtében.

Ex post tranzakciós költségcsökkentő mechanizmus továbbá a tranzakciók automatizálása, mely által ellehetetleníti a csalás és az opportunizmus lehetőségét az Uber. A hagyományos taxi magas belépési korlátja is alapvetően a családok elkerülése érdekében épült fel, az Uber azonban ezzel a megoldással és az értékelési rendszerrel együtt teljesen, eredményesebben és költséghatékonyabban szűri ki ezeket. A szolgáltatás során ugyanis készpénz nem cserél gazdát, az alkalmazás kiszámítja az utazás végösszegét, amelyet leemel az utas számlájáról, majd továbbutalja a sofőrnek. Ez a rendszer tulajdonképpen kiszűri az opportunizmust, hiszen a sofőr

nem kérhet többet, az utas pedig nem fizethet kevesebbet az utazásért. A már említett folyamatos ellenőrzést nem csak a vállalat igényli, hanem a felhasználók is, akik az értékelési rendszer miatt bíznak meg a szolgáltatásban. Ezzel tovább csökkentik a vállalat ellenőrzési költségeit, hiszen maguktól, mindenféle ellenszolgáltatás nélkül javítják a szolgáltatás színvonalát az ellenőrző rendszer használatával. A tradicionális taxi vállalatok modelljéből hiányzik a sofőrök folyamatos ellenőrzése, amely csak viszonylag magas költségek árán valósulhatna meg. A sofőrök között tehát nincs differenciálás, csupán a gépjárművek között.

Az Uber platformja a kommunikációs költségeket is csökkenti, amely szinten ex post költség. A platform költségmentesen kialakít egy közösséget, ahol a vállalat tud kommunikálni a fogyasztókkal, vagy csupán a fogyasztók egymás közötti kommunikációját megfigyeli, igényeik jobb kielégítése érdekében. A Taxinál ilyen nincs, információt saját honlapján tud feltüntetni, de azon keresztül nem éri el az összes utasát, illetve a fogyasztók közötti kommunikáció is hiányzik, csupán költségesen képes megfigyelni a fogyasztók viselkedését. Az Uber egyik másik nagy előnye, hogy globálisan képes a fuvarszervezésre, így csupán egy nagy központtal rendelkezik, amely költséghatékonyabban tud működni a helyi kis fuvarszervezőknél a kapacitáskihasználásának maximalizálása miatt. A fuvarszervezőnél felmerülő bemutatott tranzakciós költségcsökkentések részletesen a 3. ábrán láthatóak.

3. ábra. Tranzakciós költségek megtakarításának mértéke



Forrás: Saját számítás tfl.com (2013) alapján

Összegezve e mechanizmusok csökkentik az Uber kiadásait. Számításaink szerint 0,16 fonttal kevesebb tranzakciós költség merül fel egy font árbevétel elérése érdekében az Ubernél. Ennek következtében a közösségi gazdálkodás modellje sokkal hatékonyabbnak tekinthető, hiszen alacsonyabb felmerülő költségek mellett képes elérni ugyanakkora árbevételt. A két modell működése során felmerülő költségeket és költséghatékonyságukat a 4. ábra szemlélteti.

4. ábra. A két modell mennyi költség felhasználásával képes egy font nyereség elérésére



Forrás: Saját számítás tfl.com (2013) és Uber.com (2015) alapján

Azt azonban, hogy ebből a 0,16 fontból pontosan melyik mechanizmus mekkora részt tesz ki, nem tudjuk pontosan mérni az adataink alapján, de elemzésünkben nem is a pontos mérés volt a cél, hanem a két gazdasági rendszer összehasonlítása.

Következtetések

Összességében a közösségi gazdálkodás modelljét használó vállalatok a tranzakciós költségek csökkentésével tudnak hatékonyabban működni tradicionális versenytársaiknál, ezt esettanulmányunk igazolta. Részletes költség- és bevételelemzés során megállapítottuk, hogy a londoni személyszállítási piacon az Uber 0,16 angol font megtakarítást ér el egy font árbevétel elérése érdekében a tradicionális taxikhoz képest. Ezt egyrészt úgy éri el, hogy az alacsony belépési korlátnak köszönhetően bizonyos költségei egyáltalán nem lépnek fel, ilyen például a sofőrök taxióra bérlete és minden egyéb költség, amely csak a licenszelt taxit használó sofőröket terheli. A másik fontos elem pedig a fellépő költségeinek minimalizálása: ilyen maga a virtuális platform, melynek fenntartási költségei jóval alacsonyabbak, mint egy hagyományos fuvarszervező vállalaté. Az esettanulmány megmutatta, hogy a tranzakciós költség-elmélet segítségével a gyakorlatban is elemezhető a közösségi gazdálkodás modellje, és azt is, hogy a modell használata jelentős hatékonyságnövelést idéz elő. Összefoglalva tehát úgy gondoljuk, hogy Magyarország az Uber távozása során szegényebb lett egy, a hagyományos taxiknál olcsóbb és hatékonyabb személyszállítási formával.

Köszönetnyilvánítás

Ezúton szeretnénk megköszönni konzulensünknek, Buzder Lantos Gábornak a sok segítséget és támogatást, melyet a tanulmány írása során nyújtott.

Felhasznált források

Arrow, K. J. (1969): The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocations. Washington DC, Joint Economic Committee of Congress, 1-16.

Botsman, R., Rogers, R. (2011): What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. New York, NY, US: HarperCollins.

ibisworld.co.uk (2015): Taxi Operation in the UK: Market Research Report (Report Snapshot) (Letöltés helye: <http://www.ibisworld.co.uk/market-research/taxi-operation.html>, Letöltés ideje: 2015.03.13.)

investopedia.com (2015.): Sharing Economy (Letöltés helye: <http://www.investopedia.com/terms/s/sharing-economy.asp>, Letöltés ideje: 2015.03.20.)

Laskowski, N. (2013): Sharing economy definition (Letöltés helye: <http://searchcio.techtarget.com/definition/sharing-economy>, Letöltés ideje: 2015.02.20.)

Shontell, A.(2014): LEAKED: Internal Uber Deck Reveals Staggering Revenue And Growth Metrics (Letöltés helye: <http://uk.businessinsider.com/uber-revenue-rides-drivers-and-fares-2014-11?op=1?r=US>, Letöltés ideje: 2015.03.10.)

Transport Comitee (2014): Future proof: Taxi and Private Hire Services in London (Letöltés helye: <https://www.london.gov.uk/mayor-assembly/london-assembly/publications/future-proof-taxi-and-private-hire-services-in-london>, Letöltés ideje: 2015.03.10.)

tfl.gov.uk (2015): Taxi Fares (Letöltés helye: <http://www.tfl.gov.uk/modes/taxis-and-minicabs/taxi-fares>, Letöltés ideje: 2015.03.13.)

Uber.com (2015): Uber (Letöltés helye: www.uber.com, Letöltés ideje: 2015.03.20.)

A tanulmány a szerzők Községi gazdálkodás: a XXI. század gazdasági modellje című tudományos diákköri dolgozata alapján készült.

Konzulens: Buzder Lantos Gábor

A dolgozat a BCE 2015. évi Tudományos Diákköri Konferenciáján a Gazdasági rendszerek, intézmények és szabályozás szekcióban I., a 2017. évi Országos Tudományos Diákköri Konferencia Közgazdaságtudományi Szekciójában a Községi gazdálkodás tagozatban II. helyezést ért el.

Drabancz Áron

Előregedő Európa – a vén kontinens népesedési folyamatainak meghatározó tényezői

Európában már ma is kevesebb, mint négy munkavállalónak kell eltartani egy nyugdíjas korút, azonban az ENSZ előrejelzései alapján ez az arány 2050-ig még tovább romlik. Akkor már két munkaképes korúra fog jutni egy nyugdíjas. Az Európában általánosan tekintett előregedés alapvetően határozhatja meg az öreg kontinens gazdasági jövőképét, hiszen lassuló gazdasági növekedéshez és az életszínvonal romlásához vezethet. De vajon az egyes európai országok demográfiai jövőképe egyformán sötét? Írásomban bemutatom, milyen tényezők befolyásolhatják alapvetően az országok demográfiai folyamatait, ezek időbeli változását, majd beazonosítom az európai országok demográfiai folyamatainak közös mozgatórugóit is.

A 2000-es évek elején sok demográfus figyelmeztetett a gyorsuló európai előregedésre. Akkoriban 16 európai ország teljes termékenységi arányszáma maradt alatta a Kohler által „mélységesen mély”-nek definiált 1,3-as értéknek, és az átlagos európai érték (1,43) is vészesen megközelítette azt. Márpedig ha hosszabb ideig a „mélységesen mély” szinten marad egy or-

szág teljes termékenységi rátája, vagyis egy nő élete folyamán átlagosan csak 1,3 gyermeket hoz világra, akkor változatlan körülmények között a népesség 45 éven belül megfeleződik (Kohler et al., 2002).

Az európai országokra alapvetően jellemző pozitív vándorlási egyenleg és növekvő várható élettartam azonban csökkentheti a drasztikus népességcsökkenés mértékét. A teljes termékenységi arányszám nem veszi figyelembe a nők halasztó magatartását sem, vagyis azt, hogy egyre későbbi időpont-ra tolódik a gyermekvállalás a nők életében. Ezen tendenciák enyhítik az alacsony teljes termékenységi arányszám okozta népesség csökkenését, hisz a 2000-es években még „mélységesen mély” teljes termékenységi arányszámmal rendelkező országok közül hétben stagnált vagy enyhén még növekedett is a népesség 2015-ig (ENSZ adatbázis, 2017).

Így egy ország demográfiai helyzetképe, és jövőbeli demográfiai folyamatai nem értelmezhetők pusztán egy változó értékével, a teljes termékenységi arányszám mellett más változók segítségével mérhetőek fel csak jól az általános tendenciák. A következőkben először globálisan tekintem át a demográfiai folyamatokat, majd az európai uniós országokat elemzem.

Demográfiai folyamatok a világban

A világ történelme folyamán három nagyobb népességrobbanási cikluson ment keresztül, amelyek alapvetően technológiai paradigmaváltáshoz köthetők. Az első két ciklus a történelem előtti időkre tehetőek, a kőeszközök elterjedése, majd a vadászó-gyűjtögető életmódról a mezőgazdaságra és állattenyésztésre való áttérés (mezőgazdasági forradalom) segítette

az emberek túlélési esélyeit, ami népességnövekedéshez vezetett.

A harmadik és legkiterjedtebb népesedési ciklus a XVIII. században kezdődött Nyugat-Európában a gyors technológiai és tudományos fejlődések következményeként. A világ összefonódása, majd a globalizáció terjedésével a fejlődő világ országaiban is megjelentek az új vívmányok, amely ott is hatalmas népességnövekedéshez vezetett. Ma e népesedési ciklus vége felé közeledünk: a fejlett világ legtöbb országában már nincs érdemi népességnövekedés, a fejlődő világban pedig a 20. század végén tetőzött a népességnövekedés üteme (Kelley, 1988).

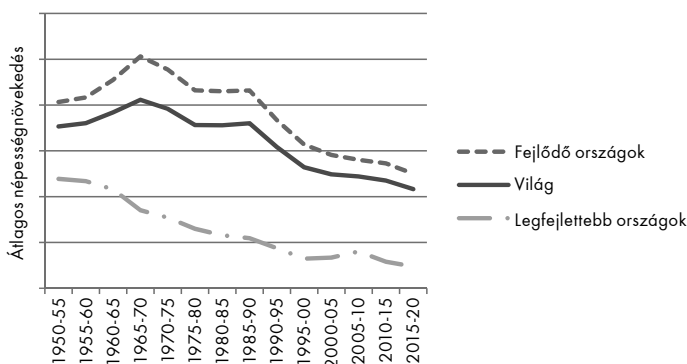
A fejlett világ demográfiai folyamatai késleltetetten jelennek meg a fejlődő országokban: a nők gyermekvállalási hajlandóságának csökkenése, a várható élettartam növekedése a gazdaság és társadalom átstrukturálódásával fokozatosan teret nyerne a világ minden országában (Bloom és Williamson, 1998). Így az európai demográfiai folyamatok nem kirívóak, a világ nagy része hasonló problémákkal fog szembesülni a jövőben.

Egyes kelet-ázsiai országokban (például Japán, Dél-Korea) az idősek számának a jövőben várható drasztikus növekedése, és a gyermekvállalási hajlandóság európai szintnél is alacsonyabb volta még sötétebb demográfiai helyzetet vetít előre. A világ népességnövekedési ütemének lassulása látható az 1. ábrán, hisz 1970 óta a mutató folyamatosan csökkenő, és ma alig több mint 1 százalékkal növekszik évente a világ népessége, ami a népesedési ciklus végére utal.

Az ENSZ előrejelzései alapján népességnövekedés üteme tovább fog lassulni a gyermekvállalási hajlandóság csökkenése miatt. Az évszázadunk elején becsült évi 1,28 százalékos népességnövekedési ráta 2100-re egészen évi 0,11 százalékosra

lassulhat. A világ térségei között nagy különbségek vannak: a legkevesbé fejlett országok egy részében a népesedési ciklus vége még nem látható, ma is 3 százalék fölötti a népességnövekedés (ENSZ adatbázis, 2017). A fejlett világ egy részében viszont a népességnövekedést népességcsökkenés váltotta fel és egyre nagyobb kihívás a népesség elöregedése.

1. ábra. Átlagos népességnövekedés a fejlődő és fejlett ország csoportok összességében, valamint a világban 1950 és 2020 között.



Forrás: ENSZ adatbázis (2017) alapján saját szerkesztés

Az európai demográfiai folyamatok különbségei

A népesség csökkenése ma még leginkább csak Európa országaira jellemző. Az ENSZ előrejelzése alapján a 2015-2020-as időintervallumban a térség népessége stagnálni fog (évi 0,04 százalékos növekedés), 19 európai országban és ezen belül 12

európai uniós országban pedig csökkenni fog a népesség. Ezek közé tartozik Németország és Magyarország is, ahol az ENSZ becslései alapján évi -0,07 százalék, illetve évi -0,35 százalékkal csökkenhet népesség.

Az európai demográfiai jellemzők összehasonlítására a demográfiai folyamataik alapján a hasonló fejlődési trendeket mutató országokból statisztikai módszerekkel csoportokat képeztem. Ehhez a következő változókat használtam fel.

Teljes termékenységi arányszám, amely a szülőképes korú nőkre számított hipotetikus gyerekszám, amelyet egy átlagos nő szülne élete folyamán, ha az adott évi gyakoriság egész élete folyamán állandósulna. A változó az ország hosszú távú belső népesség fenntartó erejére utal, ugyanis alacsony érték esetén belföldi lakosságszám hosszú távon jelentősen csökkenhet (Eurostat, 2015-ös adat).

A nettó vándorlás aránya a teljes népességszámhoz viszonyítva, amely szintén meghatározó fundamentuma egy ország népességváltozásának és a rövid- és középtávú népességváltozásban is meghatározó szerepe lehet (World Factbook, 2015-ös adat).

Az időskori eltartási ráta, amely részben a várható élettartam növekedést mutatja, továbbá az előregedés nagyságának egy fokmérője, hisz a mutató a 65 év felettiek számát vetíti 15-64 éves korúakra, vagyis a munkaképes korúak összlétszámára (Eurostat, 2015-ös adat).

Vágyott gyermekszám aránya, vagyis 25-39 éves nők átlagos gyermekszáma osztva a korcsoport által vágyott gyermekszámmal. A mutató megmutatja, mennyire halogatják az adott országban a nők a szülést, valamint a vágyott gyermekszám és a végleges gyermekszám közötti eltérésre utal (OECD adatbázis, 2013-as adat, saját számítás). A változó megadja, hogy az adott országban mekkora „tere” van egy ország döntéshozóinak a gyermekvállalási arány növelésére, ugyanis ha

alacsony a mutató értéke feltehetően jól átgondolt családtámogatási politikával könnyebben növelhető a nők gyermekvállalási hajlandósága, mint magasabb mutatójú országokban.

A *vágyott gyermekszám aránya* változó hiányos, mert Ciprusról, Horvátországról, valamint Bulgáriáról nem készült adatfelvétel az OECD adatbázis elkészítésekor. Emiatt két statisztikai módszerekre épülő csoportképzést is elvégeztem: az egyik három változóval és 28 megfigyeléssel (EU-28 tagállamok), a másik a *vágyott gyermekszám aránya* változóval kiegészítve, viszont adathiány miatt csak 25 megfigyeléssel.

A háromváltozós csoportképzés segít igazán feltárni a két ország meghatározó demográfiai folyamatait: a *teljes termékenységi arányszám* a jövőbeli fiatal népességszám meghatározó fundamentuma, a *nettó vándorlási arány* szintén jelentősen hathat egy ország korosztályi népességstruktúrájára, az *időskori eltartási ráta* pedig egy ország jelenlegi előregedésének jó fokmérője. A három változó alakulása így mind rövidtávon (időskori eltartási ráta), mind közép- és hosszútávon (nettó vándorlási arány, teljes termékenységi arányszám) jelentősen hat egy ország korfájára.

A statisztikai csoportosítás főbb eredményeit az 1. táblázat tartalmazza. A táblázatról leolvasható, hogy mindkét elemzésben voltak kiugró adatok. A háromváltozós csoportképzésnél Ciprus és Luxemburg adatai térnek el lényegesen a többi országtól. Az időskori eltartási ráta mind Ciprusban és Luxemburgban (22%, illetve 21%) jelentősen eltért az átlagtól (28,1%), és a nettó migráció is kiemelkedő (0,95%, illetve 1,72%; átlag: 0,19%).

Ciprusról nem volt adat a négyváltozós modellhez, így itt csak Luxemburg esetében maradt kiugró adat. Itt is a nettó migráció magas aránya volt meghatározó, amely több mint kétszer akkora, mint a második legnagyobb rendelkező Spanyolországé (0,83%).

1. táblázat. Hierarchikus, összevonó klaszterelemzés Wald eljárással*

| Háromváltozós csoportosítás | | Négyváltozós csoportosítás | |
|-----------------------------|---|----------------------------|--|
| 1. csoport | Ciprus, Luxemburg | 1. csoport | Luxemburg |
| 2. csoport | Belgium, Dánia, Írország, Franciaország, Hollandia, Svédország, Nagy-Britannia | 2. csoport | Görögország, Spanyolország, Olaszország, Hollandia, Ausztria, Szlovénia |
| 3. csoport | Észtország, Lettország, Litvánia, Lengyelország, Szlovákia | 3. csoport | Dánia, Írország, Franciaország, Svédország, Nagy-Britannia |
| 4. csoport | Cseh Köztársaság, Németország, Málta, Görögország, Spanyolország, Románia, Olaszország, Ausztria, Portugália, Szlovénia, Finnország, Magyarország, Horvátország, Bulgária | 4. csoport | Belgium, Cseh Köztársaság, Németország, Észtország, Lettország, Litvánia, Magyarország, Málta, Lengyelország, Portugália, Románia, Szlovákia, Finnország |

*A 3 változós klaszter változói a teljes termékenységi arányszám, nettó migráció, időskori eltartási ráta. A 4 változós klaszter kiegészül a vágyott gyerekszám arányával.
 Forrás: Eurostat (2017), World Factbook (2015) és OECD (2013) adatai alapján saját számítás

2. táblázat. Hierarchikus, összevonó klaszterelemzés Wald eljárással: a 3 változós klaszterelemzés csoportátlagai

| | Összátlag | 1. csoport | 2. csoport | 3. csoport | 4. csoport |
|--------------------------------|-----------|------------|------------|------------|------------|
| Teljes termékenységi arányszám | 1,56 | 1,40 | 1,80 | 1,54 | 1,47 |
| Nettó vándorlási arány (%) | 0,23 | 1,34 | 0,33 | -0,40 | 0,24 |
| Időskori eltartási ráta (%) | 28,11 | 21,5 | 27,86 | 26,4 | 29,79 |

Forrás: Eurostat (2017), World Factbook (2015) és OECD (2013) adatai alapján saját számítás

A háromváltozós csoportképzésnél a nem kiugró értékek csoportjai viszonylag jól értelmezhetőek. A 2. csoportban találhatók a magas teljes termékenységi arányszámmal (átlag: 1,8), és viszonylag magas nettó migrációs aránnyal (átlag: 0,33%) rendelkező országok. Az időskori eltartási ráta átlaguk (27,86) viszont nem tér el lényegesen az összátlagtól (28,11). A 2. csoportban lévő országokban összefoglalóan viszonylag sok gyereket vállalnak a nők, valamint magas a nettó migrációs ráta is. A hét ország viszont magas fejlettségű is, így a várható élettartam is magas, ami ellensúlyozza a pozitív demográfiai folyamatokat, ezért az időskori eltartási ráta nem szignifikánsan alacsony.

A 3. klaszterben a teljes termékenységi arányszám nem szeparáló változó (átlag: 1,54; összátlag: 1,56), viszont a nettó migrációs ráta igen (átlag: -0,4%; összátlag: 0,23%). Ebbe a klaszterbe tartoznak azon kelet-közép európai uniós tagállamok, amelyekből viszonylag nagy kivándorlás indult meg az EU-s csatlakozás után, így a nettó migrációs rátájuk negatív.

Az utolsó csoport országai közötti kapcsolat megtalálása a legnehezebb, a legerősebb kapcsolat közöttük a viszonylag alacsony teljes termékenységi arányszám (átlag: 1,47; összátlag: 1,56), de a csoportátlagok nem térnek el a sokasági átlagtól, így a klaszter létjogosultsága megkérdőjelezhető.

A négyváltozós megközelítés csoportjai nehezebben értelmezhetőek. Érdekes azonban kiemelni, hogy az előző futtatásban 2. csoportként jelölt hét ország közül öt újra közös csoportba került, annak ellenére, hogy az öt ország új változóhoz rendelt értékei jelentősen szóródnak. Ez azt sugallja, hogy az európai tagállamok 5-7 elemű csoportja viszonylag jól elkülönül a többi uniós tagállamtól. Ezen fejlett, kizárólag nyugat-európai országok viszonylag magas nettó vándorlással és magas teljes termékenységi arányszámmal rendelkeznek, így az elöregedés kevésbé érinti őket.

Feyrer, Sacerdota és Stern (2008) tanulmányukban is azonosítják az európai országok egy csoportját, ahol az átlagtól jelentősen magasabb a teljes termékenységi arányszám. Megállapítják: a skandináv országokban, valamint Hollandiában a családtámogatás GDP-hez mért magas összege, a családbarát infrastruktúra (például bölcsődei ellátás), de leginkább a férfiak aktív részvétele a háztartási munkában lehet a fő oka a magasabb gyermekvállalási aránynak. Berde és Kovács (2016) tanulmányukban azt találták, hogy a magas svéd termékenységi arányszám okai a női foglalkoztatás magas aránya, valamint a magas családtámogatási kiadások.

A többi ország viszont nem különíthető el egymástól lényegesen, nincs elég közös kapocs köztük a változókat vizsgálva. Másik fontos megfigyelés, hogy Magyarország és legnagyobb exportpartnere, Németország demográfiája nagyon hasonlít: a két ország mindig egyazon csoportba került.

A két ország hasonló demográfiai struktúrája miatt összehasonlítottam az úgynevezett első demográfiai osztalékukat, amely a munkaképes korúak és eltartottak – nyugdíjasok és fiatalok – arányának változását méri az adott korosztályra jellemző jövedelem- és fogyasztási együtthatókkal súlyozva. Pozitív mutató esetén egy országban növekszik az effektív munkaképes korúak részaránya, amely többlet gazdasági növekedést eredményezhet.

Mindkét országban a II. világháborút követő „baby-boom” generáció munkába állásának köszönhetően a 20. század végén, és 21. század elején a mutató értéke pozitív, vagyis ekkor a népességstruktúra átrendeződése segíthette a két ország gazdasági növekedését. A tanulmányomban azonban megvizsgáltam, hogy kedvező demográfiai fordulat – nagyobb bevándorlás, nagyobb gyermekvállalási hajlandóság – esetén is mindenképp negatív lesz a mutató értéke a jövőben Magyar-

országon és Németországban. A II. világháborút követően megszületett magasabb lélekszámú korosztályok fokozatos kiöregedése negatívan hat a mutató értékére, így – pozitív fejlemények esetén is – a népességstruktúra átrendeződése hátráltatni fogja a két ország gazdasági növekedését az elkövetkező 30 évben.

Összegzés

Az utolsó népesedési ciklus fokozatos záródásával a ma még inkább még csak Európára jellemző előregedési folyamatok fokozatosan meg fognak jeleni a fejlődő országokban. Az Európai Unió országokat összehasonlítva kiemelhető 5-7 országból álló, nyugat- és észak-európai csoport, amely országok általános demográfiai folyamatai jelentősen eltérnek az európai folyamatoktól. Magasabb a nők gyermekvállalási hajlandósága, valamint a magasabb nettó migráció miatt ezen országokban a demográfiai kihívások kevésbé jelentősek, habár a magas fejlettség miatt az nyugdíjasok száma itt is jelentős. Tanulmányok szerint a női foglalkoztatás magas aránya, a családbarát infrastruktúra, a férfiak aktív részvétele a háztartási munkában, valamint a családtámogatás GDP-hez mért magas összege segítheti ezen országokban a nők magasabb gyermekvállalását.

A többi Európai Unió ország demográfiai folyamata hasonló, a statisztikai elemzés nem mutatott ki jelentős eltéréseket. Viszont kiemelhető Magyarország és Németország rendkívül hasonló demográfiai folyamatai, hisz a két ország minden csoportosításkor egyazon kategóriába került. A két országban a népességstruktúra változása alapvetően segítette

a gazdaság növekedését a 20. század végén, ám a jövőben – kedvező tendenciák fennállása esetén is – mindenképp negatív folyamatok lesznek megfigyelhetők.

Felhasznált források

Berde Éva – Kovács Eszter (2016): A svéd és a magyar termékenységi arányszám összehasonlítása. *Közgazdasági Szemle*, LXIII. évf. 12. sz.: 1348-1374.

Bessenyei István – Horváth Márton (2012): Economic growth with incomplete financial discipline. In: Farkas Beáta – Mező Júlia (eds.): *Crisis Aftermath: Economic policy changes in the EU and its Member States*, Conference Proceedings, Szeged, University of Szeged, National Bureau of Economic Research, 307-314.

Bloom, D. E. – Williamson, J. G. (1998): Demographic Transitions and Economic Miracles in Emerging Asia. *World Bank Economic Review*, Vol. 12 No. 3, 419-455.

Feyrer, J. – Sacerdote, B. – Stern, A. D. (2008): Will the Stork Return to Europe and Japan? Understanding Fertility within Developed Nations. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 22. No. 3, 3-22.

Kelley, A. C. (1988): Economic consequences of population change in the Third World. *Journal of Economic Literature*, Vol. 26. No. 4, 1685-1728.

Kohler, H.-P. – Billari, F. C. – Ortega J. A. (2002): The emergence of low-low fertility in Europe during the 1990s. *Population and Development Review*, Vol. 28 No. 4, 641-681.

Kovács Erzsébet (2014): *Többváltozós adatelemzés*. Typotex Kiadó

Mason, A. (2005) Demographic transition and demographic dividends in developed and developing countries. In: United Nations expert group meeting on social and economic implications of changing population age structures, Vol. 31.

Internetes források

ENSZ adatbázis (2017): Az ENSZ népesedési adatbázisa, <https://esa.un.org/unpd/wpp/> (Letöltés: 2017. március 17.)

Eurostat (2017): Az Eurostat hivatalos adatbázisa, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (Letöltés: 2017. március 12.)

OECD (2013): Az OECD család adatbázisa, <https://www.oecd.org/els/family/database.htm> (Letöltés: 2017. március 13.)

World Factbook (2015): A nettó migrációs ráta értékei a World Factbook adatai alapján, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2112rank.html> (Letöltés: 2017. január 16.)

*A tanulmány a szerző „Németország és Magyarország első demográfiai osztaléka új megközelítésben” című tudományos diákköri dolgozata alapján készült.
Konzulens: Dr. Berde Éva
A dolgozat a BCE 2017. évi Tudományos Diákköri Konferenciáján az Európa szekcióban I. helyezést ért el.*

Bihary Barbara

Profit és társadalmi cél: ellenségek vagy barátok?

A társadalmi vállalkozások szerepe kettős: nyereségorientált gazdasági tevékenységükkel üzleti értéket teremtenek, miközben egy-egy társadalmi problémára megoldást kínálva értéket képviselnek a társadalom számára is. Vajon összeegyeztethető ez a két szerep egy vállalkozás mindennapjaiban? A kutatásomban bemutatott vállalkozások példája alapján egyértelműen igen. A két cél összehangolásának és a működés folyamatos nyomon követésének a megfelelő teljesítménymérés lehet a kulcsa.

A teljesítménymérés – akár az üzleti vállalkozásoknál – a társadalmi vállalkozások körében is a hosszú távú működőképességhez, ezáltal az értékteremtéshez járul hozzá. Üzleti teljesítménymérés során a vállalkozók pontosabb képet kapnak a vállalkozásuk működéséről, fejlesztendő területeiről. E cikk kétféle teljesítményértékelési módszer gyakorlati alkalmazásán keresztül mutatja be három társadalmi vállalkozás teljesítménymérését. A vizsgálatok alapján a cégek eredményességének növelésére is javaslatot teszek.

Társadalmi vállalkozások és a teljesítménymérés

A társadalmi vállalkozásokra jelenleg nincsen egyetlen egyetemesen elfogadott értelmezés. Ha volna ilyen, annak két elemet kellene tartalmaznia. Az egyik a „not-only-for-profit” vállalkozás meghatározása, amely bemutatná, hogy bár aktív gazdasági tevékenységet végez egy vállalkozás, a nyereséget visszaforgatja saját fenntarthatósága és növekedése érdekében. A másik tényező a társadalmi cél meghatározása, amely a vállalkozás egészét áthatja.

A társadalmi vállalkozásokat érdemes megkülönböztetni mind a nonprofit, mind pedig a for-profit (nyereségorientált) vállalkozásoktól. A nonprofit szervezetek célja általában egy konkrét ügy támogatása, s ha tevékenységük egyáltalán termel nyereséget, azt teljes egészében visszaforgatják tevékenységükbe. A for-profit vállalkozások célja ugyanakkor a tulajdonosi érték teremtése, vagyis tevékenységük révén adott kockázat mellett minél nagyobb hozam realizálása hosszú távon. Ha egy vállalat a társadalmi felelősségvállalás jegyében működik és hozza meg a döntéseit, beépíti üzleti modelljébe azt, akkor felelős magatartásúnak nevezhető. Az ilyen társadalmi vállalkozások azonban egyaránt működhetnek nonprofit és for-profit alapon is, igaz az előbbi talán gyakoribb.

A teljesítménymérés a belső és külső érintetteknek ad képet a vállalkozás működőképességéről. Gyakran számszerűsített teljesítménymutatók segítségével értékelik a teljesítményt, előzetesen kialakított modellek segítségével. Wimmer (2004) szerint a kilencvenes években fokozatos eltolódás történt a hagyományos számviteli kimutatások használata és a pénzben mért mutatók felől a nem pénzügyi tényezők használata, vagyis az integrált teljesítménymérés felé. A teljesítménymér-

tékelés során a vállalkozások középpontjában a profit mellett a társadalmi cél is megjelenik napjainkban. A vállalkozások felfigyeltek arra, hogy a társadalmi hatások mérése révén átfogóbb képet kaphatnak teljesítményükről. A vállalkozások manapság egyre inkább komplex, több szempontot figyelembe vevő modelleket használnak teljesítményük mélyrehatóbb vizsgálatára.

A teljesítménymérés nehézségei

A társadalmi vállalkozások teljesítménye ugyan elvileg összevethető az adott iparágakon belül ténykedő tisztán üzleti alapon működő cégekével, de az eltérő célrendszer miatt a hasonlítás kevés eredményt hozhat. Az előbbi vállalkozásoknál megjelenik valamilyen társadalmi érdeket kiszolgáló cél is, ám az ezen dimenzióban termelt haszon sokszor mérhetetlen, és jellemzően nem is lehet pénzben kifejezni. Felmerül tehát a kérdés: mely módszertan képes eredményesen követni a társadalmi vállalkozások teljesítményét?

A Social Enterprise Scorecard (társadalmi vállalkozások értékelőlapja), vagyis a SES-modell (Meadows – Pike, 2010) kifejezetten a társadalmi vállalkozások stratégiai teljesítménymérését vizsgálja. A modellt a nyereségvezérelt vállalkozások számára kidolgozott Balanced Scorecard-modellhez (BSC) (Kaplan – Norton, 1992) hasonlóan négy nézőpont mentén értékeli a vállalkozások teljesítményét. Míg a BSC a pénzügyi, a vevői, a működési folyamatok, valamint a tanulás és fejlődés nézőpontokból áll, addig a SES-modell az üzleti modell, a szervezetfejlesztés, a pénzügyi megtérülés és a társadalmi hozam nézőpontok mentén épül fel.

A társadalmi vállalkozások teljesítménymérését célszerű a nonprofit vállalatok oldaláról is megközelíteni. A nonprofit

vállalatoknál a hagyományos teljesítménymérési módszerek nem adnak valós képet a cég hatékonyságával kapcsolatban. Az ok a vállalat alapvető céljai között keresendő, miszerint a nonprofit szervezetek elsősorban nem profitorientáltak, valamint lényegesen eltérő finanszírozási formákkal és önfenntartási stratégiával rendelkeznek az üzleti vállalkozásokhoz képest. Célszerű az ezen vállalatok szempontjából fontos egyedi aspektusokat is figyelembe venni a mérés során. Erre alkalmazható teljesítménymérési módszer a Nonprofit Elszámoltathatóság Standardjai (NES) nevezetű módszer (Péntek et al., 2010), amely a nonprofit szervezetek működésének elszámoltathatóságát vizsgálja.




Társadalmi vállalkozások teljesítménymérése a gyakorlatban

Kutatásomban három társadalmi vállalkozás teljesítménymérésének lehetőségét vizsgáltam meg az ajánlott módszertani eszközökkel. Első kutatási kérdésem az volt, hogy a kiválasztott módszerek révén mérhető-e a vizsgált vállalkozások teljesítménye. További kérdés, hogy megvalósulhat-e a pénzügyi és a társadalmi fenntarthatóság egyszerre.

A gyakorlati alkalmazás során két teljesítménymérési módszert választottam ki, amelyek segítségével három társadalmi vállalkozás teljesítményértékelését végeztem el. A kutatásba bevont Hellóanyu! egy ökokávézó, amely sokféle tanfolyamot is kínál az érdeklődőknek. A Recreativity Nonprofit Kft. kreatív ifjúsági tréningeket tart és újrahasznosítható anyagokból készített divatkiegészítőket értékesít. A Báránnyelző Fejlesztő Gyermekközpont fejlesztő foglalkozásokat tart tanulási-, vi-

selkedési-, mozgás és beszédproblémákkal küzdő gyermekek számára. A vállalkozások tevékenységeit az 1. ábra összegzi.

1. ábra. A kutatásba bevont társadalmi vállalkozások néhány jellemzője

|  Hellóanyu! |  Recreativity Nonprofit Kft. |  Bárányfelhő Fejlesztő Gyermekközpont |
|--|---|---|
| Ökokávézó üzemeltetése | Ifjúsági tréningek és workshopok szervezése | Fejlesztő foglalkozások és vizsgálatok tartása tanulási-, viselkedési-, mozgás-, és beszéd- problémákkal küzdő gyermekek részére |
| Kézműves termékek árusítása | <u>Cimbi:</u> Újrahasznosítható anyagokból készített egyedi táskák és kiegészítők értékesítése | |
| Foglalkozások, tréningek szervezése | | |

Forrás: Saját szerkesztés

Kvalitátás kutatásom keretében a SES-modellt készítettem el a vizsgált vállalkozásoknál, kvantitatív kutatásomban pedig a NES-kérdőívet alkalmaztam. A következőkben a Bárányfelhő vállalkozás példáján keresztül illusztrálom a SES-modellt, illetve mindhárom vállalkozásra vizsgálom meg a NES-kérdőív alkalmazását.

Teljesítménymérés SES-modellel

A SES-modell a társadalmi vállalkozás küldetéséből indul ki a BSc-modellhez hasonlóan (Somers, 2005). Tóth Zsuzsa, a Bárányfelhő vállalkozás alapítója szerint „addig nem lehet nyu-

godtan hátradőlni, amíg egyetlen olyan gyermek van, akinek meg kell az iskolában tapasztalnia azt, hogy magára van hagyva”. A modell alkalmazásához számba vettem a vállalkozás fő stratégiai céljait, elképzeléseit a jövővel kapcsolatban. A Bárányfelhő stratégiai céljai közé tartozik a tanulási, beszéd és mozgási nehézségekkel küzdő gyermekek fejlesztése egy családbarát légkörben, ahol a nagyfokú lojalitáson alapuló teammunka is hozzájárul a vállalkozás stabil működéséhez és egyenletes fejlődéséhez.

A vállalkozás fő stratégiai céljai és a velük készített interjú alapján (Tóth, 2015) definiáltam az egyes nézőpontokhoz rendelhető stratégiai célokat, melyeket a 2. ábra összegez.

2. ábra. A Bárányfelhő Social Enterprise Scorecard modellje



Forrás: Saját szerkesztés a Bárányfelhő által rendelkezésemre bocsátott források alapján

A négy nézőponthoz rendelt stratégiai célok meghatározását követően kiválasztottam az egyes célokhoz kapcsolható mutatószámokat a Bárányfelhő esetében. Ezek közül szemléltet néhányat az 1. táblázat.

1. táblázat. A SES modell alapján kialakított mutatószámok a Bárányfelhő esetében

| Nézőpont | Stratégiai célok | Mutatószámok | Mérési gyakoriság | Célérték 2014 | 2014 | Terv 2015 |
|----------------------------|---------------------------------------|---|-------------------|---------------|-----------|-----------|
| Üzleti modell | Pénzügyi célok megvalósulása | Pénzügyi terv megvalósulásának mértéke | Évente | 100% | 140% | 135% |
| | | Költségek mértéke (Ft) | Havonta | 836.000 | 1.110.000 | 1.500.000 |
| | Egyenletes növekedés elérése | Árbevétel alakulása (Ft) | Havonta | 984.000 | 1.307.000 | 1.760.000 |
| Szervezetfejlesztés | Stabil szakembergárda | Alkalmazottak száma | Évente | 4 | 4 | 8 |
| | | Szakemberek aránya az alkalmazottakon belül | Évente | 100% | 100% | 80% |
| | Érintettek elégedettsége | Alkalmazottak elégedettsége | Negyed-évente | 100% | 100% | 100% |
| Pénzügyi megtérülés | Pénzügyi stabilitás megteremtése | Pénzügyi stabilitás erősítése (tartalék képzése) (Ft) | Félévente | 148.000 | 197.000 | 260.000 |
| | Forrásteremtés növelése | Új munkatárs felvételére tervezett havi összeg (Ft) | Évente | 100.000 | 0 | 300.000 |
| Társadalmi hozam | Küldetéssel kapcsolatos célok elérése | A vállalkozás által elért kedvezményezettek száma | Félévente | 145 | 170 | 200 |
| | Szélesebb közönség elérése | Programba bevont gyerekek száma | Félévente | 8 | 10 | 10 |
| | | Konferenciameghívások, díjak száma | Félévente | 0 | 2 | 2 |

Forrás: Saját szerkesztés a Bárányfelhővel készített interjú (2015) alapján

A mintegy nyolc éve fennálló Bányafelhő 2014-es teljesítménye a következőképpen foglalható össze.

Az üzleti modell nézőpontban kiemelkedő a pénzügyi terv megvalósulásának mértéke. Lényegesen felülteljesítette az elérni kívánt célszámot a vállalkozás, és az árbevétel alakulása is jelentősen növekedett a 2014-es célértékhez viszonyítva.

A *szervezetfejlesztés* nézőpontját illetően a vállalkozás nyolc új munkavállalót tervezett felvenni 2015-ben, ami az erőforráspolitikai jelentős módosulásával járt. A vállalkozás alkalmazottai körében nem használt elégedettségi felmérést, azonban interjúm (Tóth, 2015) során kiderült, hogy az alkalmazottak lojalitása és elkötelezettsége tapintható a vállalkozásnál.

A *pénzügyi megtérülés* nézőpontot tekintve a vállalkozás pénzügyi stabilitása és fenntarthatósága megfelelőnek ítéltető. Képes a vállalkozás a működéséhez és a szakember gárda tervezett növeléséhez szükséges mértékű összeget előteremteni a vállalkozás folyamatos növekedése révén.

A *társadalmi hozam* nézőponthoz rendelt mutatószámok tekintetében megállapítható, hogy a vállalkozás a célközönség elérésében sikeres, azonban a programba bevont gyermekek és a konferencia-meghívások, díjak vonatkozásában kevésbé. A végkövetkeztetés mégis pozitív, hiszen a vállalkozás társadalmi célját széles körhöz képes eljuttatni, miközben egyenletes növekedés tapasztalható.

A Bányafelhő pénzügyileg és társadalmilag is fenntarthatónak ítéltető, ami a több mint nyolc éves működésen és kialakult gyakorlaton alapul. A szervezetfejlesztés és a társadalmi hozam szempontjából figyelemre méltóan eredményes a vállalkozás, hiszen alkalmazottai száma folyamatosan növekszik, akiknek az elégedettsége és lojalitása pedig meghatározó mértékű a társadalmi hatás széles körben történő elérésekor.

A Bárányfelhő mellett a Hellóanyu! és a Recreativity elemzése során is arra a következtetésre jutottam, hogy a SES-modell során kialakított mutatószámok tükrözték pénzügyi helyzetüket, közösségi kapcsolataikat, illetve belső folyamataikat. A SES modell alkalmazása a számszerűsített értékeinek köszönhetően a vizsgált évek mentén összehasonlíthatóvá, ezáltal könnyebben nyomon követhetővé tette a társadalmi vállalkozások számára teljesítményük mérését.

A NES-kérdőív alkalmazása a társadalmi vállalkozásoknál

Kvantitatív kutatásom során az alapvetően nonprofit szervezetek számára kidolgozott NES hatékonyság értékelési módszert alkalmaztam a kiválasztott három társadalmi vállalkozás esetében. A modellt a Farkas–Molnár szerzőpáros (2007) dolgozta ki, hat dimenzió és a hozzájuk kapcsolódó kritériumrendszer alapján értékeli a nonprofit szervezetek elszámoltathatóságát. Kutatásomban összesen 50 megállapítást értékelték a vállalkozások vezetői 1–5-ig terjedő skálán, illetve eldöntendő kérdések esetében „Igen–Nem” válaszadással. A kérdőív dimenzióként átlagosan nyolc kérdést tartalmaz és 100 pontos értékelési rendszer segítségével méri a vállalkozások teljesítményét.

Az eredeti modellen néhány változtatást végeztem, így az adományszerzés dimenziót a társadalmi vállalkozások számára relevánsabb társadalmi hatással helyettesítettem. A dimenziók súlyozását is megváltoztattam, annak érdekében, hogy az esetükben lényegesebbek kapiák a nagyobb hangsúlyt az értékelésnél. A kialakított súlyozás során a *küldetés és programok* dimenzió 26 százalékot kapott, ahol a megállapítások a szervezet működési nyilatkozatának és stratégiai

céljainak meglétére, illetve a tevékenységek és programok összehangolására irányultak. A *kormányzás* dimenzió (13%) a vezető és irányító testületek függetlenségére, felelősségére és a kormányzás pártatlanságára vonatkozik. A szervezet pénzügyi politikájának működésére vonatkozó megállapítások a *pénzügyek* dimenzió (15%) mentén kaptak helyet. A *társadalmi hatás* dimenzió (17%) a megállapítások a társadalmi cél megvalósulására és a vállalkozás érintettjeinek figyelembe vételére irányultak. A szervezet erőforráspolitikájához és az alkalmazottak teljesítményelvárásaihoz kapcsolódó megállapításokat az *emberi erőforrások* dimenzió (15%) foglalja össze, míg a *közösségi kapcsolatok* dimenzió (14%) a nyilvánosság felé történő információszolgáltatásra és az érintettek bevonására vonatkozik.

A kérdőívek kitöltését követően elvégeztem a súlyok szerinti értékelést. A 2. táblázat az egyes dimenziókon belül kapható legmagasabb értékekhez viszonyítva ismerteti az elért eredményeket.

2. táblázat. NES-kérdőív értékelése vizsgált három társadalmi vállalkozásnál

| Dimenziók | Hellóanyu! | Recreativity | Báránymelő |
|-----------------------|-------------------|---------------------|-------------------|
| Küldetés és programok | 60% | 73% | 76% |
| Kormányzás | 83% | 43% | 70% |
| Pénzügyek | 78% | 89% | 69% |
| Társadalmi hatás | 100% | 94% | 91% |
| Emberi erőforrás | 11% | 56% | 56% |
| Közösségi kapcsolatok | 77% | 69% | 77% |
| Összesen | 72% | 78% | 80% |

Forrás: Saját szerkesztés a NES-kérdőívek alapján

A kérdőív minősítését és a személyes interjút (Horváth-Karip – Lipták, 2015, Sipos, 2015, Tóth, 2015), is figyelembe véve a három társadalmi vállalkozás közül a *Hellóanyu!* képes a legkönnyebben eljuttatni társadalmi célját a célközönségéhez. A pénzügypolitikát és a kormányzást a vállalkozó ügyesen a kezében tartja. Az erőforráspolitikát tekintve érdemes lenne mérni a teljesítményelvárásokat az alkalmazottak körében, amellyel a dimenzió értékelése is erősödhetne. A *ReCreativity* vezetője által adott válaszok szerint az egyes dimenziók gyengéseit közel azonos mértékben egyenlítette ki a többi dimenzió pozitív megítélése. A vállalkozás erősségeit a küldetés és programok, a társadalmi hatás, valamint az emberi erőforrások dimenzió jelenti. Alapvető erős pontjai a vállalkozásnak a küldetés és a stratégiai tervek érvényesítése, illetve a társadalmi cél és tevékenységük eljuttatása a szélesebb célközönség számára. A *Bárányszőlő* mind a hat dimenzióban magas pontszámot ért el. A többi vállalkozással összevetve a legmagasabb értékek a küldetés és programok és az emberi erőforrások dimenzióban alakultak. Fejlesztendő területek közé tartozik a pénzügyek folyamatos nyomon követése, illetve ösztönzési rendszer kialakítása a munkavállalók körében.

A vizsgált társadalmi vállalkozások esetében alkalmazott NES-kérdőív megfelelő önértékelési módszernek bizonyult. A dimenziók mentén összehasonlíthatóak a vállalkozások teljesítményei, az összeredményt tekintve azonban kevésbé jeleníti meg a vállalkozások teljesítménye közötti különbségeket. Úgy vélem, nem a kialakított súlyozás okozta a 70 és 80 százalék közötti értékek megoszlását. Az arányok vélhetően azért hasonlóak, mert az egyik dimenzió gyengébb értékeit ellensúlyozta egy másik dimenzió. Mindemellet hasonló gyengeségekkel és nehézségekkel küzdenek a társadalmi vállalkozások a mindennapokban, mint például üzleti terv hiánya, ahogyan a válaszok is jelezték.

Tanulságok a gyakorlatban

Kutatásom jelzi, hogy a társadalmi vállalkozások teljesítménymérése megvalósítható. A kiválasztott teljesítménymérési módszerek (SES-modell, NES-kérdőív) megfelelőek a társadalmi vállalkozások teljesítménymérésére. Eredményes alkalmazásuk a vállalkozás vezetőjének objektív hozzáállásán vagy szakértő bevonásán, jól átgondolt struktúrán, illetve következetességen alapszik. A gazdasági és társadalmi cél összeegyeztethető, képesek a vállalkozások ezek egyensúlyban tartására hosszú távon is, ahogyan a Bárányfelhő működése is példázza.

A SES-modell gyakorlati alkalmazása során megmutatkoztak az egyes nézőpontok azon stratégiai céljai és a vállalkozások általános erősségei, amelyek kellő figyelem mellett a három társadalmi vállalkozás eredményességét növelhetik. Mindemellett feltárássra kerültek a NES-kérdőív segítségével a vállalkozások azon területei is, amelyek fejlesztése hosszabb távon hozzájárul a pénzügyi és társadalmi fenntarthatóságukhoz. A 3. ábra a három vizsgált társadalmi vállalkozás teljesítménymérése során megmutatkozott erősségeket és fejlesztendő területeket összegzi.

3. ábra. A társadalmi vállalkozások teljesítménymérésének tanulságai

| Erősségek | Fejlesztendő területek |
|------------------------------------|---------------------------------|
| Innovativitás, környezettudatosság | Üzleti terv és ismeretek hiánya |
| Lojalitás házon belül | Elégedettségmérés házon kívül |
| Nyilvánosság megszólítása | Szélesebb célközönség elérése |

Forrás: Saját szerkesztés

Közös erősségeként emelhető ki a vizsgált vállalkozásoknál az innovatív és környezettudatos szemléletmód. Üzleti ismeretek és tervek a vállalkozások vezetőinél jellemzően hiányoztak vagy elhanyagoltak. Célszerű bővíteni az ismeretek körét, illetve az üzleti tervüket kidolgozni, és pénzügyi évenként felülvizsgálni. A vállalkozások alkalmazottai körében magas a lojalitás mértéke. Célravezető lenne azonban figyelembe venni a külső érintettek elégedettségét is. Az általuk rávilágított fejlesztendő területek beültethetőek a vállalkozások stratégiai céljai közé, ezáltal pedig hosszú távon is kielégíthetővé válnak a külső érintettek érdekei. A vizsgált vállalkozások közös erőssége a nyilvánosság megszólítása, mégis a célközönség elérése a kívánatoshoz, a tervezett számossághoz képest elmarad. Javasolt célzott marketing tevékenységeket, kampányokat végezni az ügyfélkör kibővítése érdekében.

Összegzés

Kutatásomban arra a következtetésre jutottam, hogy a társadalmi vállalkozások teljesítménymérése megvalósítható, többféle módszer segítségével is. Teljesítményük folyamatos nyomon követése segítség lehet stratégiai céljaik felülvizsgálatához, alkalmazásuk elősegíthetik az üzleti döntések megalapozottságát, illetve az érintettek számára történő megfelelő információközlést is. A teljesítménymérés a vállalkozás berkein belül is megvalósítható objektívan összeállított mutatószámokkal vagy külső szakértő bevonásával. A pénzügyi és a társadalmi fenntarthatóság nem zárja ki egymást. Nem két ellenfél harca ez, hanem lehetnek barátok. A vizsgált társadalmi vállalkozások nemcsak megállják a helyüket a piacon az üzleti vállalkozások között visszaforgatott nyereségük mellett is, hanem képesek felvenni a versenyt velük, mindemellett pedig megvalósulhat az a cél, amely a társadalmi vállalkozások mozgatórugója, életre hívója.

Felhasznált források

Somers, A. B. (2005): Shaping the balanced scorecard for use in UK social enterprises, *Social Enterprise Journal*, Vol. 1 No 1, 43–56

Farkas Ferenc – Molnár Mónika (2007): A magyar nonprofit szektor szervezeteinek elszámoltathatóságát értékelő standardok és módszer-tan. *Statisztikai Szemle*, 85. évf. 9. szám, 804–820.

Kaplan, R.S. – Norton, D.P. (1992): The Balanced scorecard: measures that drive performance. *Harvard Business Review*, Vol. 72 No. 71–81.

Meadows, M. – Pike, M. (2010): Performance management for social enterprises. *Systematic Practice and Action Research*, Vol. 23 No 2, 127–144.

Péntek Eszter – Tistyán László – Füzesi Zsuzsanna (2010): Módszertani útmutató a civil szervezetek teljesítményméréséhez, Norvég Civil Támogatási Alap, Pécs

Wimmer Ágnes (2004) Üzleti teljesítménymérés az értékteremtés szolgálatában. Vezetéstudomány Vol 35, No 9. 2-11.

Interjúk

Horváth-Karip Krisztina és Lipták Orsolya (2015) a Hellóanyu! alapítói, 2015. március 5.

Sipos Anna (2015) a Recreativity Nonprofit Kft. táralapítója, 2015. március 9.

Tóth Zsuzsa (2015) a Bárányfejlesztő Gyermekközpont alapítója, gyógypedagógus, 2015. március 10.

A tanulmány a szerző azonos című tudományos diákköri dolgozata alapján készült.

Konzulens: Dr. Csubák Tibor Krisztián

A dolgozat a BCE 2015. évi Tudományos Diákköri Konferenciáján Vállalatgazdaságtan szekcióban III. helyezést, a 2017. évi Országos Tudományos Diákköri Konferencia Közgazdaságtudományi Szekciójában a Vállalatgazdaságtan tagozatban I. helyezést ért el.

El-Meouch Nedim Márton

Bérdiszkrimináció az NBA-ben

Hogyan szabná meg a játékosok fizetését, ha az NBA-ben, a világ legszínvonalasabb kosárlabda bajnokságában lenne vezetőedző? Csak a képességeket nézné? Vagy előnyben részesítené a külföldi játékosokat? Figyelembe venné, hogy egy kosaras melyik rasszba tartozik? Vajon a valóságban számítanak ezek a tényezők a játékosok javadalmazásában, vagy csak a jól mérhető, objektív, statisztikai alapokon nyugvó teljesítmény határozza meg a játékosok fizetését? Az 1985/86 és 2014/15 közötti szezonok adatai alapján ma is tetten érhető a bérdiszkrimináció az NBA-ben.

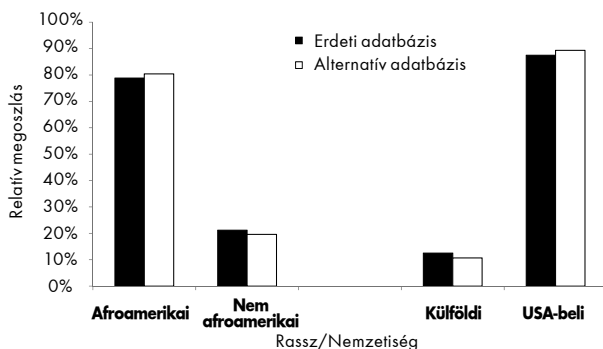
Érdekes és gyakran vizsgált kérdés, hogy a különböző munkapiacokon fellelhető-e bérdiszkrimináció különböző származású, nemű vagy rasszú munkavállalók között. A kutatási téma felkapottsága annak köszönhető, hogy az előbb említett jellemzők alapján tapasztalható bérkülönbség igazságtalannak, méltánytalannak tekinthető (természetesen azonos teljesítményű munkavállalókat összehasonlítva).

Az ilyen és ehhez hasonló kutatások legfőbb gyengesége, hogy a munkavállalók képességét nem lehet, de legalábbis nagyon nehéz számszerűsíteni, pedig az elmélet (és az intuíció) alapján a megkapható bér ezen jellemző mértékével áll a

legszorosabb kapcsolatban. Kutatásom erőssége abban rejlik, hogy az NBA játékosok (és általában a kosárlabdázók) meccseken elért statisztikai mutatói nagyon jó jelzői az adott játékos teljesítményének, ami természetesen a kosárlabdázó képességével függ össze. Emiatt a származás és a rassz bérekre való hatása nagyon jól elkülöníthető, erős következtetés vonható le az elemzésben kapott eredményekről.

A választott terület abból a szempontból is egyedinek számít más munkapiaci tanulmányokhoz képest, hogy a munkavállalók (kosarasok) túlnyomó része színes bőrű (lásd 1. ábra), ellentétben az Amerikai Egyesült Államok tipikus munkapiacaival, ahol a lakossághoz hasonlóan fehér többség jellemző. A következőkben a színes és fehér bőrű, valamint külföldi és hazai játékosok relációjában megfigyelhető bérdiszkrimináció statisztikai elemzését mutatom be.

1. ábra. Az adatbázisokban lévő játékos-szezonok rassz és nemzetiség szerinti megoszlása



Forrás: Basketball-reference (2016) alapján, saját szerkesztés.

Az NBA és intézményei*

Az 1946-ban megalakult NBA a világ legnépszerűbb kosárlabda ligája, és az egyik legnagyobb érdeklődéssel követett liga az összes sportágat figyelembe véve. Az NBA természetesen rendelkezik egy irányító szervvel, amelynek az élén a kommisszár áll. A kommisszár a legfőbb döntéshozó az NBA jogi, pénzügyi, közvetítési és marketing ügyeiben. A pozíció megköveteli a liga teljes körű ismeretét, ez az oka annak, hogy az NBA 70 éves történetében eddig mindössze öt kommisszár váltotta egymást.

A 30 csapat franchise-rendszer struktúrában vesz részt a liga küzdelmeiben, ami nagyban különbözik az Európában megszokott bajnoki rendszerektől. Gyakorlatban a klubok ugyan külön vállalatnak számítanak, azonban az NBA felügyelete alatt tevékenykednek. Továbbá minden NBA klub egy-egy nagyvárosban alkot csapatot, így lokálisan nem alakulhat ki versenyhelyzet a kosárlabda-rajongók megnyeréséért. A ligából ki-, és a ligába belépés, a gyakran előforduló székhelyváltás engedélyezése, de akár a klub kényszerített eladása is az NBA tulajdonosok szavazásán múlik. Fontos jellemzője az NBA struktúrájának az is, hogy nem többszintű a bajnoki rendszer, így feljutni, valamint kiesni nem tudnak a csapatok, biztosított a részvételük évről-évre, ha egyszer sikerült bekerülniük a ligába.

Az NBA (és a klubb tulajdonosok), valamint a National Basketball Players Association (a játékosok érdekképviselőjét el látó szervezet) közötti hosszú tárgyalási folyamat során jön létre a Kollektív Szerződés. Ebben a liga működésének alapjairól (fizetések, bevételek elosztása, szerződések részletei)

* NBA.com (2015) alapján.

egyeznek meg a felek. Érvényes Kollektív Szerződés megléte a liga működési folytonosságának alapfeltétele, hiszen, ha az érvényben lévő szerződés lejár és nem sikerül a tárgyalások folyamán megegyezni egy új szerződésben, akkor a tulajdonosok kizárják a játékosokat a ligából, és ezzel felfüggesztik annak működését. Ez az NBA Lockout, amire legutóbb néhány hétig 2011-ben volt példa.

A Kollektív Szerződést jellemzően 5-10 évre szokták megkötni a felek, különböző opciós jogokkal a kilépésre meghatározott időtartam után. A most érvényben lévő, 2016-ban meghosszabbított Kollektív Szerződés a 2023/2024-es szezon végéig érvényes, kilépési opcióval mindkét fél számára a 2022/2023-as szezon végeztével. Mivel a játékosok bérét vizsgáljuk, a Kollektív Szerződésnek a fizetési sapkával és az NBA Drafttal kapcsolatos részeit érdemes részletesebben is áttekinteni.

Az 1983-ban bevezetett fizetési sapka alapvetően azt akarta megakadályozni, hogy a csapatok veszteségesek legyenek, de manapság már inkább a csapatok közti erőviszonyok kiegyensúlyozásában játszik döntő szerepet. A fizetési sapka meghatározza, hogy egy klub egy adott évben összesen legfeljebb mekkora fizetést adhat a játékosainak. Ezt a maximumot a Kollektív Szerződés rögzíti a liga előző évi kosárlabdával kapcsolatos bevételeinek bizonyos százalékában. A szerződés tartalmaz kivételeket is (például hűségbónusz, veteránok alkalmazása), amikor a korlát átléphető.

A Kollektív Szerződés emellett szabályozza az újoncok bérezését, valamint a minimális és a maximális fizetések nagyságát is. A minimálbérek mellett, hogy évről évre magasabbak, a tapasztalat függvényében is folyamatosan növekednek. Mivel a Kollektív Szerződés szerint a csapatoknak lehetőségük van olyan szerződések megkötésére, amelyek éves

szinten nem garantáltak, későbbi modelljeimben nem vettem figyelembe az alsó fizetési korlátokat. A vizsgálatban eltekintettem a maximális bérek jelentette korlátozástól is, mivel szezononként növekedtek, de változtak az NBA-ben eltöltött évek alapján is, ezért nehezen kezelhetők a minta szintjén.

A minimálbérrel és a maximális fizetéssel ellentétben a bérekre jóval nagyobb hatást gyakorló újoncszerződéseket kezeltem a modelljeimben. Ezen szerződések megértéséhez ismerni kell az NBA Draft intézményét. Az NBA-ben évente a szezon végén megrendezik a játékosbörzét, az NBA Draftot. A játékosbörze résztvevői két csoportba oszthatók: az NBA következő szezonjára újoncként bejelentkezett kosárlabda-játékosok, illetve az őket foglalkoztatni akaró NBA-csapatok. A Draft két körének kiválasztási sorrendjét a csapatok adott évi teljesítménye határozza meg. Az alapszakasz 82 meccséből kialakuló éves rangsor szerinti fordított sorrendben választanak a csapatok majdnem teljes mértékben.

Az NBA Draft során kiválasztott játékosok fizetését az érvényben lévő Kollektív Szerződés alapján határozzák meg. Általánosságban megállapítható, hogy az előbb kiválasztott játékosok magasabb fizetést kapnak, mint a később kiválasztott játékosok.

Először az 1995-ös szezontól szabályozták az újoncok szerződéseinek feltételeit. Eszerint az újoncokkal kötött szerződés kötelezően három évre és a kiválasztási sorrend szerint meghatározott összegre kellett, hogy szóljon. Ez változott meg az 1998-as Kollektív Szerződés megkötésével. Immár az újoncszerződés két évre szól, de a csapatoknak opciós joga van egy harmadik évre, sőt bevezették egy negyedik év lehetőségét is (szintén csapat-opciós joggal). Ezeket a változásokat külön kezelem a modellemben.

Mit mond a szakirodalom?

A korábbi tanulmányok szerint az 1980-as években negatív bérdiszkrimináció volt jelen a feketékkel szemben, mert a sok afroamerikai játékost foglalkoztató klubok meccseire kevesebb néző látogatott ki (Koch – Vander Hill, 1988; Kahn – Sherer, 1988; Brown et al., 1991). Ez a hatás az 1990-es évekre (a fogyasztói diszkriminációval együtt) egyértelműen eltűnt (Dey, 1997; Jenkins, 1996; Hamilton, 1997; Hill, 2004; Gius – Johnson, 1998; Kanazawa – Funk, 2001), de a 2000-es évekre a szakirodalmi eredmények már nem egyértelműek (Kahn – Shah, 2005; Rehnstrom, 2009; Groothuis – Hill, 2013). Ami a külföldiekkel szembeni bérdiszkriminációt illeti, szintén ellentmondóak az eredmények: az 1990-es évek végén pozitív-(Eschker et al., 2004), a 2000-es évek elején, közepén pedig negatív bérdiszkriminációt figyeltek meg (Yang – Lin, 2012), míg a 2010-es években újra bérprémiumban részesültek a külföldi játékosok (Hoffer – Freidel, 2014).

Modellezés*

A felhasznált adatokat egy mindenki által elérhető, internetes NBA adatbázisból, a Basketball-reference nevű weboldalról szereztem be. Ezen a weboldalon az összes játékos múltbéli teljesítménye megtalálható, évenkénti bontásban, az 1985/86-os szezontól kezdődően, melyet a kutatásomban a 2014/15-ös szezonig vizsgáltam. Az adattisztítás után a kiegyensúlyozatlan panel adatbázisom 1796 játékos 9659 megfigyelési egységét jelentette. Ezt az adatbázist a későbbiekben eredeti adatbázisnak nevezem.

* Kutatásom során végig a Gretl nevű szoftvercsomagot használtam.

Készítettem az eredeti adatbázisból egy szűkebb adatállományt is, amelyben csak a játékosok „Contract year” szezonjai szerepelnek. Ez a kifejezés azon éveket takarja, amelyek után új szerződés megkötésére került sor. A célom egy olyan elemzés megvalósítása volt, amely figyelembe veszi, hogy az NBA-ben a szerződéseket általában nem egy évre kötik. Így korrekt módon kezelhető az újoncok NBA-s múlt nélkül nehezen megjósolható teljesítménye, a sérülések által okozott torzítás, valamint a szerződés időpontjában előre nem jelezhető formaingadozás. Emellett tapasztalataim alapján létező jelenség az NBA-ben, hogy a játékosok motiváltabban kosárlabdáznak, így jobban teljesítenek az érvényben lévő szerződésük utolsó évében, hiszen ekkor az új szerződés megszerzéséért hajtának. Az alternatív, szintén kiegyensúlyozatlan panel adatbázisom 978 játékos 2174 megfigyelési egységét jelentette.

A modellezéshez felhasznált változókat részletesen az 1. táblázat tartalmazza.

1. táblázat. A kutatásom során használt változók bemutatása

| <i>Fizetés</i> | Blokkok | Újonc (régij)* draft pozíció | Fekete |
|-------------------------|------------------------------|---------------------------------|---------------------------|
| <i>Átlagfizetés</i> | Pontok | Nem draftolt újonc | Külföldi |
| Szezon (1986-2015) | Magasság | Irányító | Afrika |
| Mezőnygó-l- százalék | Kor | Dobóhátvéd | Ázsia |
| Büntető-százalék | Kor-négyzet | Kis Bedobó | Ausztrália |
| Lepattanók | Tapasztalat | Erőcsatár | Európa |
| Asszisztok | Tapasztalat-négyzet | Center | Kanada |
| Labdalopások | Újonc (új)* draft pozíció | Csapat | Latin- Amerika |

Megjegyzés: Félkövér: kiemelt magyarázó változók, dőlt: eredményváltozók (a fizetések logaritmus), normál: kontrollváltozók.

A magyarázó változókat öt fő csoportba osztottam: teljesítmény-, tulajdonság-, szezon-, pozíció- és csapat fix hatások. A teljesítményt jellemző változók az egy meccsre vetített átlagos értékeket takarják (például az adott játékos egy meccsen átlagosan hány pontot dobott az adott szezonban). A százalékos változók azt mutatják, hogy a rádobások hány százaléka volt sikeres a mezőnygölok és büntetőök közül. A tulajdonságot jellemző változók közül a kor és a tapasztalat (és ezek négyzetei), valamint a magasság szerepel a modellben. Emellett külön vizsgáltam az újoncoknál a draft pozíció jelentőségét, és egy adott szezon egyéb, mindenre érvényes fix hatásait is. Vizsgáltam a kosárlabdában használatos öt pozíció hatását, sőt az 30 NBA csapat egyedi befolyását is. A kiemelt magyarázó változók származást vagy rasszt jelölnek.

Eredmények a teljes adatbázisból

Eredeti adatbázisomra elvégzett becslésem eredményei a 2. táblázatban láthatók. A modell illeszkedését jelző R^2 mutató értéke 0,7 feletti, vagyis a becslés a fizetések közti különbségek több mint 70 százalékát magyarázza. A „Fekete” változóm egyik modellben sem bírt valós magyarázó erővel, vagyis nem volt ilyen megkülönböztetés tetten érhető. A „Külföldi” változó azonban érdemi szerepet játszott: egy nem amerikai játékos 11,8 százalékkal többet keresett egy adott szezonban egy azonos képességű, azonos tulajdonságokkal rendelkező, egyazon csapatban és posztban játszó, valamint ugyanabba a rasszba tartozó játékostársához képest. Kontinensekre lebontva Európa és Latin-Amerika preferálása állt a jelenség mögött.

2. táblázat. Az első modellcsoport eredményei

| Az eredményváltozó az összes modellben a log_Fizetés | | | | | |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
| | Modell 1 | Modell 2 | Modell 3 | Modell 4 | Modell 5 |
| konstans | 9,033*** | 9,092*** | 9,326*** | 9,105*** | 9,338*** |
| Fekete | -0,059** | - | -0,033 | - | -0,034 |
| Külföldi | - | 0,128*** | 0,118*** | - | - |
| Afrika | - | - | - | 0,120 | 0,124 |
| Ázsia | - | - | - | 0,009 | -0,005 |
| Ausztrália | - | - | - | 0,036 | 0,018 |
| Európa | - | - | - | 0,150*** | 0,135*** |
| Kanada | - | - | - | 0,016 | 0,013 |
| Latin-Amerika | - | - | - | 0,164*** | 0,160*** |
| R ² | 0,722 | 0,722 | 0,722 | 0,723 | 0,723 |
| N | 8889 | 8889 | 8889 | 8889 | 8889 |

Megjegyzés: A modellek tartalmazzák a szezon-, csapat-, teljesítmény-, tulajdonosság-, és pozíció fix hatásokat. Jelentős hatások p szignifikancia szinten: * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Forrás: Basketball-reference (2016) alapján, saját szerkesztés

Alternatív adatbázissal kapcsolatban az volt az intuitív feltevésem, hogy a szerződés megkötése előtti év statisztikái és a szerződés első évének fizetése (vagy szerződés évi átlagfizetése) jobb illeszkedést fog eredményezni bizonyos torzító körülmények kiküszöbölése miatt (sérülés, formaingadozás). Ez nem igazolódott be, hiszen az R^2 érték 0,61-0,66 közé csökkent.

A „Fekete” változóm az alternatív adatbázissal való modellezésben sem bírt kimutatható hatással az új szerződés első évére vonatkozó összegre, viszont negatívan befolyásolta az átlagfizetést eredményváltozóként tartalmazó modellben, tehát kijelenthető, hogy a fekete játékosok 11,9 százalékkal alacsonyabb éves átlagfizetésű szerződést kötnek, mint azo-

nos adottságú fehérbőrű társaik. Ezzel szemben a „Külföldi” változó jelentősége megmaradt: ezen játékosok átlagban 13,7 százalékkal többet keresnek az új szerződésük első évében amerikai társaiknál, valamint 19,9 százalékkal magasabb évi átlagfizetésű szerződéseket írhatnak alá.

Eredmények – 21. századi adatok

Mivel a fekete játékosok bérdiszkriminációjával kapcsolatban a 21. századra nem voltak egyértelműek a szakirodalmi eredmények, ezért a helyzet tisztázásához kézenfekvő megoldásnak tűnt a 20. századi szezonok megfigyeléseit kihagyni a modelljeimből. A megvágás után az eredeti adatbázisban 5131 megfigyelés maradt, az alternatív adatbázis elemszáma 1160-ra csökkent.

A kutatási kérdésem szempontjából érdekes „Fekete” változó egyes modellekben érdemi negatív hatást mutatott. Ez azt jelenti, hogy a fekete játékosok 9 százalékkal kevesebbet kerestek, 13,9 százalékkal alacsonyabb első évi fizetést kaptak új szerződésükben és 17,8 százalékkal kisebb volt fizetésük évekre vetített átlaga nem fekete társaiknál. A „Külföldi” változó hatása a 21. századot tartalmazó modellekre továbbra is kimutathatóan pozitív maradt.

Összegzés

Az NBA külföldi játékosai fizetési prémiumban részesültek az összes modell eredményei alapján amerikai társaikhoz képest. Ezt többféleképpen is magyarázhatjuk: (1) A külföldi

piacok megszerzését célzó kluboknak magasabb bért kell kínálniuk a külföldi játékosoknak, hogy az NBA-be szerződjenek. (2) A külföldiek magasabb alternatív költségét is meg kell térítenie az NBA csapatoknak, ezek: a saját hazájuk kosárlabda bajnokságában megszerezhető bér, valamint az életmódváltással járó pszichikai költség.

A fekete játékosokkal kapcsolatos bérdiszkriminációval kapcsolatban a teljes adatbázist tartalmazó modell nem mutatott egyértelmű eredményeket, viszont a 21. század szezonjait tartalmazó modelljeim a fekete játékosok bérében negatív diszkriminációt mutattak ki. Ennek okát nem a fogyasztói diszkrimináció újbóli megjelenésében látom, sokkal inkább a legjobb játékosok esetében releváns fizetési plafon meglétében: egy szint után hiába javulnak a teljesítmények, a bérek nem nőhetnek. Ez azért eredményezheti a kimutatott hatást, mert a liga legjobb játékosai jellemzően feketék.

Felhasznált források

Brown, E. – Spiro, R. – Keenan, D. (1991): Wage and Nonwage Discrimination in Professional Basketball: Do Fans Affect It? *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 50 No. 3, 333-345.

Dey, M. S. (1997): Racial Differences in National Basketball Association Players' Salaries: A New Look. *The American Economist*, Vol. 41 No. 2, 84-90.

Eschker, E. – Perez, S. J. – Siegler, M. V. (2004): The NBA and the influx of international basketball players. *Applied Economics*, Vol. 36 No. 10, 1009-1020.

Gius, M. – Johnson, D. (1998): An Empirical Investigation of Wage Discrimination in Professional Basketball. *Applied Economics Letters*, Vol. 5 No. 11, 703-705.

Groothuis, P. A. – Hill, J. R. (2013): Pay Discrimination, Exit Discrimination or Both? Another Look at an Old Issue Using NBA Data. *Journal of Sports Economics*, Vol. 14 No. 2, 171-185.

Hamilton, B. H. (1997): Racial discrimination and professional basketball salaries in the 1990s. *Applied Economics*, Vol. 29 No. 3, 287-296.

Hill, J. R. (2004): Pay Discrimination in the NBA Revisited. *Quarterly Journal of Business and Economics*, Vol. 43 No. 1, 81-92.

Hoffer, A. J. – Freidel, R. (2014): Does salary discrimination persist for foreign athletes in the NBA? *Applied Economics Letters*, Vol. 21 No. 1, 1-5.

Jenkins, J. A. (1996): A Reexamination of Salary Discrimination in Professional Basketball. *Social Science Quarterly*, Vol. 77 No. 3, 594-608.

Kahn, L. M. – Shah, M. (2005): Race, Compensation, Contract Length in the NBA: 2001-2002. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, Vol. 44 No. 3, 444-462.

Kahn, L. M. – Sherer, P. D. (1988): Racial Differences in Professional Basketball Players' Compensation. *Journal of Labor Economics*. Vol. 6 No. 1, 40-61.

Kanazawa, M. T. – Funk, J. P. (2001): Racial Discrimination in Professional Basketball: Evidence from Nielsen Ratings. *Economic Inquiry*, Vol. 39 No. 4, 599-608.

Koch, J. V. – Vander Hill, C. W. (1988): Is There Discrimination In The „Black Man's Game"? *Social Science Quarterly*, Vol. 69 No. 1, 83-94.

Rehnstrom, K. (2009): Racial Salary Discrimination in the NBA: 2008-09. *Major Themes in Economics*, Vol. 11 No. 1, 1-16.

Yang, Ch.-H. – Lin, H.-Y. (2012): Is there Salary Discrimination by Nationality in the NBA? *Journal of Sports Economics*, Vol. 13 No. 1, 53-75.

Internetes források

Basketball-reference (2016): A B-R honlapja, <http://www.basketball-reference.com/> (Letöltés: 2016. április 25.)

NBA.com (2015): CBA 101, <http://official.nba.com/wp-content/uploads/sites/4/2015/11/CBA-101-2015-16.pdf> (Letöltés: 2016. április 25.)

A tanulmány a szerző azonos című tudományos diákköri dolgozata alapján készült. Konzulens: Rózemberczki Benedek

A dolgozat a BCE 2016. évi Tudományos Diákköri Konferenciáján a Vállalatgazdaságtan I. szekcióban I. helyezést ért el, valamint a 2017. évi Országos Tudományos Diákköri Konferencia Közgazdaságtudományi Szekciójában az Ágazati gazdaságtan II. tagozatban I. helyezést ért el.

Mindum Luca

Tehetsz róla, tehetsz ellene? A nemierőszak-ellenes kampányvideókban bemutatott történetek elemzése

A világon sok helyen jelent komoly problémát a nemi erőszak. De van-e egységes hatékony módszer a fellépésre, megelőzésre? Négy, a probléma súlyosságát tekintve eltérő háttérű, más-más kultúrájú országból származó videó nyílt kódolású tartalomelemzését végeztem el kutatásomban. Az eredmények szerint a hatékony társadalmi marketingkampány készítéséhez az első és legfontosabb feltétel az előzetes felkészülés. Fontos, hogy a készítőik tájékozottak legyenek a marketing, a pszichológia, a jog, valamint a kommunikációtudomány területein, és ismerjék a témában készült kutatásokat és az arra vonatkozó statisztikákat. Szintén kiemelten fontos a megfelelő célcsoport kiválasztása, ennek függvényében pedig a megfelelő kommunikációs cél meghatározása. Ajánlott felkészülni arra, hogy kik találkozhatnak még a kampánnyal a célcsoporton kívül, hiszen a különböző érintettek eltérően reagálhatnak ugyanarra a kampányra. Végül azt is érdemes leszögezni, hogy a marketingkommunikáció csak akkor éri el a kívánt hatást, ha megvalósításában igényes és szakmailag megalapozott, a bemutatott történet cselekménye és stílusa pedig alkalmas a kívánt cél elérésére.

A szexuális erőszak elleni küzdelem egyidős az emberiséggel: minden korban követtek el a nők ellen erőszakot, bár ezt a legtöbbször szigorúan büntették. A középkori Magyarországon például halálbüntetés is járhatott érte. Igaz, az ügy csak igen súlyos esetekben került a hatóság elé, és az áldozatnak kellett bizonyítania, hogy erőszak történt, még ha másoktól távol történt is az eset. Ezt például ruhája széttépésével és hangos siránkozással tehetette meg (Mezey, 1998). Azóta sokat változott a jogrendszer, a társadalmi normák is átalakultak, s egyre hangsúlyosabb az áldozatok védelme és a bűnmegelőzés.

A megelőzés fontosabbá válásával napjainkban egyre több médiakampány indul. De vajon mitől lesznek ezek sikeresek? Videókat vizsgálva arra kerestem a választ, hogy a célközönséget miként lehetne még hatékonyabban megszólítani. Az elemzés során külön hangsúlyt fektettem a társadalmi sztereotípiák megismerésére, s a kutatás során feltárt tanulságok alapján javaslatokat tettem a hatékonyság fejlesztésére is.

A társadalmi marketing

A társadalmi marketing első meghatározása Philip Kotler és Gerald Zaltman (1971) nevéhez köthető, akik szerint a társadalmi marketing alatt olyan programok tervezését, megvalósítását és irányítását értjük, amelyek célja, hogy befolyásolják bizonyos szociális eszmék elfogadottságát; mindehhez pedig figyelembe veszik a terméktervezés, az árazás, a kommunikáció, a disztribúció, valamint a marketingkutatás szempontjait is.

Erre építve határozta meg Piskóti István a következő, valamivel tágabb definíciót, amely szerint a társadalmi marketing „szervezetek, intézmények és azok együttműködését realizá-

ló közös marketingstratégia és marketingaktivitások tervezése, szervezése, megvalósítása és kontrollingja, melyek közvetlenül vagy közvetetten társadalmi feladatok, problémák megoldására irányulnak” (Piskóti et al., 2012. 11. o.).

De melyek azok a problémák, amelyekre a társadalmi marketing megoldást nyújthat? Az ilyen típusú akciók során olyan értékeket kell közvetíteni a célcsoportnak, amelyek a társadalom javát szolgálják, így ide tartozik az egészség, a biztonság, a környezetvédelem és a közösségek együttélése. A társadalmi marketing során a cél az, hogy egy csoport önkéntesen fogadjon vagy utasítson el, változtasson meg, vagy éppen szüntessen meg egy korábbi viselkedést, így érve el saját magának és/vagy az egész társadalomnak nagyobb hasznosságot (Kotler és Lee, 2008). A társadalmi marketinggel többnyire azok foglalkoznak, akik felelősek vagy érdekeltek az előbb említett területek javulásában, megvalósítói pedig lehetnek helyi, nemzeti vagy nemzetközi szervezetek, intézmények – például megyei rendőrfőkapitányságok, iskolák, kórházak, állami intézmények, vagy olyan kiterjedt szervezetek, mint a WHO. Szintén a társadalmi marketinget alkalmazó szervezetek közé tartozhatnak a nonprofit szervezetek vagy alapítványok.

Statisztikai adatok a nemi erőszakról

Az Európai Unió Alapjogi Ügynökségének (FRA) 42 ezer 18 és 74 év közötti életkorú európai nővel készített 2012-es felmérése szerint a megkérdezettek 33 százalékával szemben követtek el fizikai vagy nemi erőszakot, 43 százalékuk tapasztalta meg a pszichikai erőszak valamilyen formáját, 22 százalékuk esetében pedig az előbbieket követője a saját partnerük volt.

Néhány évvel korábban egy 33 európai ország adatait elemző tanulmány (Lovett és Kelly, 2009) azt vizsgálta, hogy a nemi erőszak áldozatainak mekkora arányban fordulnak a hatóságokhoz, vagyis az esetek hány százalékát követi hivatalos feljelentés, valamint ezeknél az ügyeknél mekkora a későbbi elítélési arány. 1997-től 2007-ig, vagyis 10 év adatait vizsgálva, hazánkban átlagosan 2,24 százalékban tettek feljelentést nemi erőszak miatt. A feljelentéseket követően az eljárások 80 százalékában bizonyosodott be a nemi erőszak ténye, és született ítélet az ügyben. A kutatáshoz 100 olyan egymást követő, konkrét esetet is vizsgáltak, amely során nemi erőszak miatt tettek feljelentést. A mintában szereplő összes áldozat 14 és 68 év közötti nő volt, 50 százalékuk a 16 és 30 év közötti korosztályba tartozott. Csupán 14 százalékuk fogyasztott alkoholt, 4 százalékuk pedig kábítószerrel. A mintában a gyanúsított férfiak 61 százalékát ismerte az áldozat, 51 százalékuk a 31 és 50 év közötti korosztályhoz tartozott. Egy olyan eset került a mintába, ahol bizonyítást nyert, hogy nem történt nemi erőszak, és a feljelentő nő vádolta meg alaptalanul a gyanúsítottat. A helyszín 24 százalékban közterület volt, 21 százalékban a gyanúsított otthona, 14 százalékban azonban az áldozat saját otthona. 4 eset történt szórakozóhelyen, 3 iskolában vagy felsőoktatási intézményben.

Az eredmények alapján az egyik fontos tanulság, hogy az alkohol- és a drogfogyasztás nem egyértelmű befolyásoló tényezője annak, hogy valakivel szemben nemi erőszakot kövessenek el – kevesebb, mint a nők ötöde volt ilyen szerek hatása alatt, amikor elkövették ellenük a bűncselekményt. Az elmúlt évek során a médiában ezek az esetek jóval nagyobb publicitást kaptak, mint azok, amelyek során józan volt az áldozat, pedig ez a minta alapján korántsem olyan fontos megkülönböztető tényező, mint például az elkövetés helyszíne.

Ebből a szempontból viszont már külön típusokba sorolhatók a bűncselekmények, aszerint, hogy magánlakásokban vagy nyilvános helyen történt az erőszak, hiszen alapvetően más lehet a kiváltó ok, az elkövető személye és – ezekből következően – a megelőzés lehetséges eszköze.

Érdeemes kitérni a társadalmi megítélésre is a témával kapcsolatban. A Társi 1998-ban végzett felmérést a családon belüli erőszakról, az eredményeket Tóth Olga publikálta. A mintába 1010 18 éves, vagy annál idősebb nő került. A válaszadók 42 százaléka vádolta legalább részben a nőket azért, mert megerőszakolták őket. A Medián Közvélemény- és Piacutató Intézet 2006-ban végzett 1200 ember körében felmérést arról, hogy hogyan ítéli meg a magyar közvélemény a nőkkel szembeni erőszakot. Az eredményeket nem tették közzé, azonban az Amnesty International rendelkezésére bocsátották, akik ezeket részben közzétették a „Meg nem hallott segélykiáltások” című jelentésükben, amely először 2007-ben jelent meg. A felmérésből kiderült, hogy a megkérdezettek 32 százaléka szerint a nők a felelősek azért, ha megerőszakolják őket.

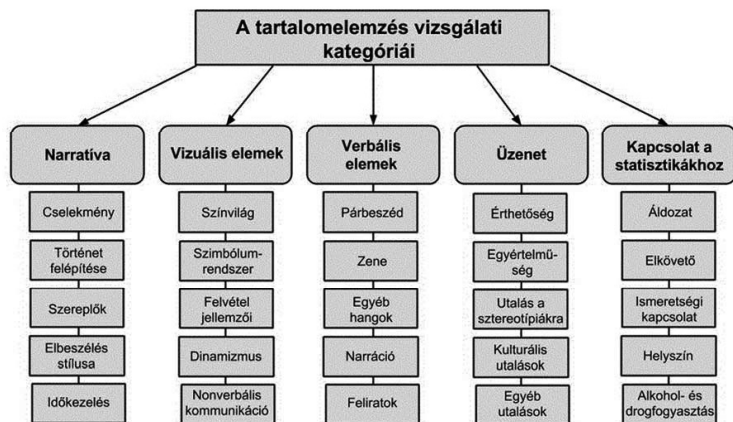
Mindez azt mutatja, hogy fontos külön figyelmet fordítani a teljes társadalom informálására és a káros vélekedések eloszlatására is, hiszen az áldozatokat hibáztató közeg nagyban hátráltatja azt, hogy az áldozatok merjenek beszélni a velük történekről, az elkövetők pedig eljussanak a bíróság elé.

Kutatás: kampányvideók tartalomelemzése

A kutatásom célja az volt, hogy beazonosítsam azokat az elemeket, amelyek kultúrától függetlenül ugyanúgy megjelennek a nemierőszak-ellenes kampányokban, illetve feltárjam,

hogy a korábbiakban bemutatott statisztikákhoz és felmérésekhez mennyire illeszkedik a kampányvideók tartalma. A tartalomelemzés alapjául szolgáló szempontok könnyebb áttekinthetősége érdekében egy ábrát (1. ábra) készítettem:

1. ábra. A tartalomelemzés vizsgálati kategóriái



Forrás: saját szerkesztés, az előzetesen kijelölt elemzési kategóriák alapján

A mintába önkényes mintavétellel négy nemierőszak-ellenes kampányvideót választottam be, amelyek különböző kulturális háttérű országokban készültek és eltérő módon közelítették meg a vizsgált témát. Magyarország esetében csak egyetlen olyan kisfilmet találtam, amely kifejezetten a nemi erőszakkal foglalkozott. Emellé angol nyelvterületről választottam két további videót. Mindkettő az Egyesült Királyságban készült, azonban témájuk és készítőik alapján lényegesen eltérnek egymástól. A negyedik egy angol nyelvű indiai videó volt, amely az eltérő kultúra és a probléma jelentős helyi súlya miatt került a mintába. A kutatásban vizsgált videókat az 1. táblázat mutatja be.

1. táblázat. Az elemzett kampányvideók legfontosabb jellemzői

| | Tehetsz róla, tehetsz ellene! (2014) | Not Ever (2010) | This Is Abuse (2010) | Rape: It's Your Fault (2013) |
|---------------------|---|--|--|--|
| Készítő/ Megbízó | Baranya Megyei Rendőrfőkapitányság | Rape Crisis Scotland | Home Office | All India Bakchod |
| Ország | Magyarország | Skócia | Egyesült Királyság | India |
| Célcsoport | pécsi nők | skót lakosság | 13-18 éves angol fiatalok | indiai fiatalok |
| Kommunikációs cél | egyéni felelősség tudatosítása, tájékoztatás a védekezés lehetőségeiről | áldozat-hibáztatás sztereotípiájának eloszlatása | párkapcsolati felelősség erősítése, fiatalok tájékoztatása | szórakoztatás, nézettség növelése, figyelemfelhívás |
| Bemutatott történet | az áldozat barátnőivel megy szórakozni, ahol alkoholt fogyaszt és kihívóan viselkedik; később egyedül távozik, majd egy ismeretlen elkövető megerősztolja | nincs konkrét erőszak, a film egy feltűnő szoknyán, mint szimbólumon keresztül szemlélteti az áldozat-hibáztatás károságát | egy fiatal pár férfi tagja egy házibulin megerősztolja tiltakozó barátnőjét, mindezt jövőbeli önmaga egy üvegfalon át nézi végig | az áldozat-hibáztatás ironikus, humoros kifigurázása, felhívva a figyelmet az erőszak és a nők elnyomásának különböző formáira |
| Finanszírozás | Nemzeti Bűnmegelőzési Tanács | Skócia kormánya | Egyesült Királyság költségvetése | Saját forrás |

Forrás: saját szerkesztés a vizsgált videók jellemzői alapján

Általánosságban elmondható, hogy a videók választott stílusa attól függ, mi jellemzi a célcsoportot, illetve mi a készítők célja. A videók célcsoportjába többnyire a fiatalabb korosztály tagjai sorolhatók, a férfiak esetében a megelőzés a cél, míg a nőkben az őket fenyegető veszélyt próbálták tudatosítani. A megelőzés témájához komolyabb stílus társul, mint a nők védelméhez.

Az üzenet átadásának módja változó, nem határozható meg egyetlen ajánlott módszer, hiszen annak ellenére, hogy mennyire érzékeny és kényes téma a nemi erőszak, láthatjuk, hogy a humor is jó eszköz lehet arra, hogy felkeltsük a célcsoport tagjainak figyelmét. A fiatalabb korosztály nyitottabb hozzáállása miatt befogadó lehet a nem szokványos módon átadott üzenetekre, de ehhez szükséges, hogy az általuk követett csatornákon szóljunk hozzájuk, és ne vesszen el az üzenetünk a csatorna kommunikációs zajában.

A brit videó felel meg leginkább a valóságnak, a statisztikákban alapján ez fedi le a bűncselekmények legnagyobb hányadát a cselekményével. A tipikus elkövető, a tipikus helyszín és a tipikus áldozat mind megjelenik a történetben, ezáltal a valós veszélyeket tudatosítja a fiatalokban. A történetmesélés stílusa miatt is ez nevezhető a legjobban megtervezett, leginkább hatékony kampánynak, mivel a drámai elbeszélésmóddal erős érzelmeket válthat ki a nézőkben, és az átadni kívánt üzenetet ezáltal viszi közel hozzájuk.

A legkevésbé sikeres a magyar videó. A tartalomelemzés során bebizonyosodott, hogy az elkövető és az áldozat szerepe ebben van a legkevésbé kidolgozva, és túl sok egyéb inger éri a nézőt, amely összezavarhatja az értelmezést. A film az alkoholfogyasztáshoz túlzottan nagy jelentőséget társít, valamint az üzenet szempontjából elhanyagolható szerepű erotikus képsorok aránytalanul nagy hangsúlyt kapnak a történetben.

A szexualitás megjelenítésével az erkölcsösebb, visszafogottabb viselkedést próbálják népszerűsíteni, azonban ez azt is eredményezi, hogy a nőket hibáztató nézetek erősödnek a fiatalok körében. A cselekmény szintén összezavarhatja a nézőt, mivel a végkifejlet szempontjából kevésbé lényeges szálak részletesen kerülnek bemutatásra, amely a kommunikációs cél elérését hátráltatja.

Kérdésem volt továbbá az, hogy vajon az áldozat vagy az elkövető áll-e a történetek középpontjában. Erre nem kaptam egyértelmű választ: a brit videóban az elkövető a főszereplő, az indiai videóban az áldozatok, a magyar és a skót esetében pedig a potenciális áldozatok köré épül fel a cselekmény. Érdekes volt az, hogy egyetlen olyan videót sem találtam, amely a nőket abban segítené, hogy ha áldozatokká válnak, akkor kihez fordulhatnak, és mire kell felkészülniük. Pedig a statisztikák szerint nagyon nagy a látens bűncselekmények száma, tehát szükséges lenne visszaállítani a jogba és a rendőrség intézményébe vetett hitet.

Az elemzés során világossá vált, hogy az összes elemzett országban a kultúra mélyén gyökerezik az áldozathibáztatás. Kultúrákon ível át az a káros vélekedés, hogy a nők feltűnő öltözetükkel és viselkedésükkel provokálják a férfiakat, amelyet azonban egy kutatás sem bizonyított, és amely a modern jogi környezetben nem jelenthet felmentést egy ilyen súlyos bűncselekmény alól. A sztereotípiákat tehát érdemes figyelembe venni a társadalmi marketing ilyen témájú kampányainak készítésekor, mivel azok alapjaiban határozzák meg a befogadó hozzáállását az üzenethez.

Tanulságok

A későbbi kampányok készítőinek érdemes megfogadni néhány tanácsot, különösen akkor, ha a fiatalokhoz szeretnének szólni. Mindig fontos tisztában lenniük azzal, hogy kik alkotják a célcsoportot. Figyelembe kell venniük többek közt a megszólított közönség elvárásait, médiafogyasztási szokásait, előzetes tapasztalatait és attitűdjeit is. Ha ezt nem teszik meg, az nemcsak a kampánnyal és annak készítőivel, de akár az üzenettel szemben is ellenállást válthat ki belőlük.

A célcsoport mellett azokat sem szabad elfelejteni, akik még valamilyen módon találkozhatnak a kampánnyal, példaként a korábbi áldozatok érzékenyebben reagálnak arra, ami elrettentésként hatékony lehetne a potenciális elkövetők körében. Mivel ez érzékeny téma, amelyről sokak számára beszélni is tabu, így különösen fontos a segítő szándékú marketingkommunikáció.

Nincs egy bevált, „üdvöztető” módszer, vizuális megjelenítési stílus, üzenet, vagy megszólítandó célcsoport, viszont az előzetes felkészülés kiemelt fontosságú. Érdemes minél több szakértő véleményét megkérdezniük azoknak a szereplőknek, akik ilyen kampányt szeretnének indítani vagy támogatni, mivel előzetesen könnyebb kijavítani az esetleges hibákat, mint utólag magyarázkodni miattuk. Az összehangolt fellépés, a felelős szervezetek együttműködése elengedhetetlen ahhoz, hogy eredményes legyen a nemierőszak-ellenes küzdelem. Ahhoz, hogy hatékony kampányok szülessenek, egy átfogó stratégia szükséges.

Kiemelt fontosságú, hogy minél többen legyenek felkészültek a témával kapcsolatban. A potenciális áldozatoknak fel kell tudni ismerniük az intő jeleket, és tisztában kell lenniük azzal, hogy hogyan tudnak védekezni a szexuális erőszak ellen.

Az elkövetőkben tudatosítani kell, hogy ez egy bűncselekmény, és hogy ha ilyet tesznek, nemcsak a bírósági büntetéssel, de a többi ember megvetésével és az áldozatnak okozott sérelmek tudatával is együtt kell élniük. A közvéleményt abba az irányba kell terelni, hogy az elkövetőt hibáztassák, ne az áldozatot, valamint hogy a sztereotípiák helyett a valós tényekre és az erkölcsi értékekre támaszkodjanak, amikor véleményt formálnak az ilyen esetekről.

A hatóságoknak számára megfelelő forrást és szakértői támogatást kell biztosítani a kormányzatnak, hogy a bűnüldözés mellett továbbra is figyelmet tudjanak fordítani a szakemberek továbbképzésére, és hogy kellő felkészültséggel és ismerettel rendelkezzen minden olyan személy, aki kapcsolatba kerül az ilyen típusú bűncselekmények áldozataival. A civil szervezeteknek ugyanígy szükségük van a támogatásra, hiszen az ő önkénteseik azok, akiket gyakran elsőként keresnek meg az áldozatok, és akik szintén kiterjedt tudással rendelkeznek.

Az újságíróknak, akik a témával foglalkoznak, nemcsak a hírértéket és a nézettségvonzó elemeket kellene látnia, hanem az emberi vonatkozásokat, a véleményformálás lehetőségét is. Érezniük kellene annak a súlyát, hogy a legtöbben csak az ilyen formában bemutatott esetekből szereznek információt a nemi erőszakról.

Szintén lényeges, hogy az iskolákban és a családokban megfelelő és elegendő információval lássák el a gyerekeket már egészen fiatal kortól. A családtagok és a pedagógusok ismerhetik fel legkorábban azokat a jeleket, amelyek az erőszakra utalnak, és ők azok, akikhez legnagyobb bizalommal tudnak fordulni a fiatalabb korosztály tagjai, ha segítségre van szükségük.

Felhasznált források

Amnesty International (2012): Meg nem hallott segélykiáltások. Digitális Újrakiadás. http://www.amnesty.hu/data/file/526-meg_nem_hallott_segelykialtasok_jelentes.pdf?version=1412429919 (Letöltés: 2017.06.11.)

FRA European Union Agency For Fundamental Rights (2014): Unió-szerte végzett felmérés a nőkkel szembeni erőszakról, http://fra.europa.eu/sites/default/files/fra-2014-vaw-survey-factsheet_hu.pdf (Letöltés: 2017.06.11.)

Kotler, P. – Lee, N. R. (2008): Social Marketing: Influencing Behaviors for Good – 3rd ed. SAGE.

Kotler, P. – Zaltman, G. (1971): Social Marketing: An Approach to Planned Social Change. Journal of Marketing, Vol.35. No. 3, 3-12.

Lovett, J. – Kelly, L. (2009): Different systems, similar outcomes? Tracking attrition in reported rape cases across Europe. CWASU London Metropolitan University.

Mezey Barna (1998): Büntetőjog és szexualitás Magyarországon. A nemi bűncselekmények megítélésének változásai (16-19. század). Rubicon. 21 évf. 7. sz. (http://www.rubicon.hu/magyar/oldalak/buntetojog_es_szexualitas_magyarorszagon_a_nemi_buncselekmenyek_megitelesenek_valtozasai/)

Piskóti István – Nagy Szabolcs – Dankó László – Molnár László – Marien Anita (2012): A társadalmi marketing paradigmái – elméleti-módszertani alapozó kutatás. Miskolci Egyetem Marketing Intézet, Miskolc. <http://www.marketing-turizmus.hu/otka/11.pdf>

Tóth Olga (1999): Erőszak a családban. Társadalmi Társadalompolitikai Tanulmányok 12., TÁRKI. <http://www.tarki.hu/adatbank-h/kutjel/pdf/a396.pdf> (Letöltés: 2017.06.10.)

Internetes források

Tehetsz róla, tehetsz ellene! (2014): https://www.youtube.com/watch?v=rkV8M_767NU (Letöltés: 2017.06.09.)

Not Ever (2010): <https://www.youtube.com/watch?v=h95-IL3C-Z8> (Letöltés: 2017.06.09.)

This Is Abuse (2012): <https://www.youtube.com/watch?v=wdFFZ-8ye-PI> (Letöltés: 2017.06.10.)

Rape: It's Your Fault (2013): https://www.youtube.com/watch?v=8hC-0Ng_ajpY (Letöltés: 2017.06.09.)

A tanulmány a szerző Tehetsz róla, tehetsz ellene? Nemierőszak-ellenes kampányok fogyasztói megítélése” című tudományos diákköri dolgozata alapján készült.

Konzulens: Dr. Piskóti Marianna

A dolgozat a BCE 2016. évi Tudományos Diákköri Konferenciáján a Marketingkutatás és Fogyasztói Magatartás szekcióban, valamint a 2017. évi Országos Tudományos Diákköri Konferencia Közgazdaságtudományi Szekciójában az Online és marketingkommunikáció, média tagozatban II. helyezést ért el.

Baksai Csilla – Ruzsonyi Csenge

Mitől boldogabb egy dán, mint egy magyar?

Mi teszi boldogabbá az embereket? Minden országban ugyanaz? Úgy tűnik, hogy egyáltalán nem, ugyanis létezik olyan magyarázó változó, mely eltérő módon befolyásolja az egyén boldogságát egy boldog és egy boldogtalan országban. Tanulmányunkban Dániát, Európa legboldogabb országát és Magyarországot, Európa második legboldogtalanabb országát hasonlítottuk össze. A nem és családi állapot boldogságra gyakorolt hatása például döntően eltér Dánia és Magyarország között. Míg Dániában a nők és a házasok jelentősen boldogabbak, mint a férfiak és az egyedülállók, addig Magyarországon ilyen különbség nem mutatható ki.

„Csak boldog akarok lenni” – szoktuk mondani, de közben bele sem gondolunk, mi minden járul hozzá a boldogságunkhoz. Mindenki mástól érzi jól magát. Például egy kisgyerek a kánnikulában a fagyitól, egy szerelmes a párja közelségétől, egy vizsgázó pedig attól, ha „görbül” a jegy. Érdekes azonban megfigyelni, hogy nemcsak egyénenként, hanem nemzetekenként is eltérnek a boldogságsszintek (Helliwell et al., 2016).

Arra voltunk kíváncsiak, hogy milyen boldogságot befolyásoló tényezők vannak és ezek hatása mennyiben külön-

bözik egy kifejezetten boldog és egy boldogtalan európai országban. Ehhez statisztikai elemzésünkbe kilenc magyarázó változót vontunk be, melyeket egy lineáris regressziós modellben teszteltünk. Először a két vizsgált országra, Magyarországra és Dániára külön-külön, majd egy együttes modellben futtatunk regressziót. Magyarázó változóink között szerepel az iskolázottság, a vallásosság, a szubjektív egészségügyi helyzet, a háztartás jövedelmével és a demokráciával való elégedettség, a szociális élet intenzitása valamint a nemre, a családi állapotra és a munkaviszonyra vonatkozó bináris (két, „1”: igen és „0”: nem lehetséges értéket felvevő) változók. A European Social Survey 2014-es adataiból kiindulva választottuk ki összehasonlító elemzésünkhöz Dániát és Magyarországot.

Mi a boldogság?

Ha megkérdeznének minket, hogy mennyire vagyunk boldogok, rengeteg kérdés merülne fel bennünk. Jelen pillanatra vagy az egész életemre vetítsem a válaszom? Mik, illetve kik tesznek engem boldoggá? Vajon *boldog* vagyok-e egy finom cukrászdai sütemény elfogyasztása után vagy a boldogság egy kevésbé hétköznapi dolog, mint például a szerelem?

A boldogságkutatások általában két fogalmat vizsgálnak, a boldogságot és a szubjektív jóllétet. Ezeket Gundelach és Krein (2004) megállapításai mentén különválasztjuk, és csak a boldogsággal foglalkozunk a következőkben. Az idézett szerzőpáros szerint a boldogság inkább egy élményre, hangulatra irányul, míg a szubjektív jóllét az elégedettséghez áll a legközelebb. A szubjektív jóllét a mi értelmezésünkben azt fejezi

ki, hogy az egyén hol tart az életében a kitűzött céljaihoz képest, a boldogság pedig azt, hogyan érzi magát. Mivel mi arra voltunk kíváncsiak, mitől érzik jobban magukat egy nemzet tagjai másoknál, nem pedig a céljaik teljesülésének tudatos értékelési folyamatának eredményére, ezért a boldogságot szerepeltettük elemzésünkben függő változóként, nem pedig a szubjektív jóllétet.

Elméleti háttér: a boldogságot befolyásoló tényezők

Egy egyén boldogságát számos tényező befolyásolhatja, azonban a szakirodalom a leggyakrabban a következő, elemzésünkhöz is használt szempontokat említi. Fontos megjegyezni, hogy némely irodalom szinonimaként használja a szubjektív jóllét és a boldogság fogalmát, azonban a már kifejtett okok miatt, mi a boldogságra vonatkoztatva vizsgáltuk a következő változókat.

Iskolázottság. Az iskolázottság pozitívan hat a jövedelemre és az önbecsülésre, ezek pedig a boldogságszintre hatnak. A képzettségből fakadó nagyobb elvárások azonban negatívan is hathatnak a boldogság megítélésére (Dolan et al., 2008). Az iskolázottság és a boldogság közötti kapcsolat tehát nem egyértelmű. Véleményünk szerint az iskolázottság hatása inkább pozitív a jövedelemen és egészségügyi állapoton keresztül. A nagyobb elvárások pedig az étellel való elégedettségre vannak hatással.

Vallásosság. Bármely vallási közösségnek a tagja valaki, a vallásosság általában boldogabbá teszi őt. Eligazítást nyújt a mindennapokban, erőt ad a negatív érzelmekkel és történé-

sekkel való szembenézés során, valamint segít megküzdenni az olyan nehézségekkel is, mint a halálfélelem (Routledge, 2012). A vallásosok továbbá reménytelibbek, jobban hiszik, hogy célja van életüknek, jobban kezelik a stresszt és nagyobb önbizalommal rendelkeznek, és kevésbé hajlamosak a depresszióra, mint a nem vallásosak (Johnson, 2008).

Jövedelem. A jövedelem az egyik legalapvetőbb befolyásoló tényező a boldogság tekintetében, azonban hatása nem egyértelmű. Az egyén szubjektív jóllétének kapcsolata a keresetével pozitív, anyagi törekvéseivel azonban negatív. A jövedelem hatása emellett attól is nagymértékben függ, hogy az egyén életének mely szakaszában jár. Hiába nő ugyanis az elérhető javak mennyisége a nagyobb vagyon által, az idő előrehaladtával az emberek elvárásai is növekednek (Esterlin, 2001). A jövedelem és a boldogság kapcsolatát a csökkenő határhaszon elmélettel is lehet magyarázni: a két tényező közötti kapcsolat az alacsony jövedelemmel rendelkezőknél lesz a legszorosabb, hiszen ott kisebb mértékű többletjövedelem is jelentős változást eredményezhet az egyén boldogságában (Diener et al., 1995). Tella és munkatársai (2003) pedig a relativitást emelik ki: szerintük az emberek boldogságát a másokhoz viszonyított relatív jövedelmük befolyásolja. Ez értelmezhető egy társadalmon belül, illetve társadalmak között is.

Egészségügyi állapot. Az egyén egészségügyi állapota is meghatározó jelentőséggel bír boldogságának mértékére, ha az önbevallásos alapon került felmérésre (Anger et al., 2013). A betegségekben szenvedők logikus módon kevésbé elégedettek az életükkel, ám hosszú távon megtanulnak betegségükkel együtt élni (Dolan et al., 2008).

Demokrácia. Ha egy személy szabadnak érzi magát egy jól működő demokráciában és úgy érzi, számít a véleménye, akkor növekedni fog az étellel való elégedettség. A politikai el-

nyomás viszont csökkenti a lelki egészséget. Minél hosszabb ideje működik a demokrácia egy adott országban, annál erősebb a kapcsolat a demokrácia minősége és az egyének boldogsága között (Dorn et al., 2007).

Szociális kapcsolatok. Az egyének életvitelének tanulmányozása kapcsán azt találták, hogy a nagyon boldog emberek intenzív szociális életet élnek, sok időt töltenek mások társágában. Továbbá mélyebbek, összetettebbek az emberi kapcsolataik (legyen az romantikus, vagy baráti), mint a kevésbé boldog embereké (Diener – Seligman, 2002).

Családi állapot. Az egyedülállók általában kevésbé boldogok, mint azok, akiknek társuk van. Ezt azzal magyarázzák, hogy akinek párja van, annak több interakcióban van része, érzelmi támogatást kap, megnő a pénzügyi biztonsága és a pár ösztönzi egymást az egészséges életmódra (Stack – Eshleman, 1998). A romantikus kapcsolatok hatása azonban csak akkor mutatkozik szignifikánsnak, ha ugyanazzal a partnerrel történik. Például özvegyülést vagy válást követően jelentősen lecsökken az egyének boldogságának szintje, és egyáltalán nem vagy csak hosszú idő elteltével éri el újra a korábbi (Dolan et al., 2008).

Munkaviszony. A munkaerőpiaci státusz is befolyásolja az ember boldogságát: a munkanélküliek kevésbé boldogok, mint azok, akik dolgoznak. A munka elvesztése azonban kisebb negatív hatással jár azoknál, akik fiatalok, illetve akik már régóta munkanélküliek (Clark – Oswald, 1994). A munkanélkülivé válás traumája viszont még hosszú évek után is kimutatható, és gyakori, hogy a munkavesztés előtti boldogságsszintet már nem tudja újból megélni az egyén (Lucas et al., 2004).

A vizsgált adatokról

A European Social Survey (ESS) kétévente végez szociológiai témájú kérdőíves felméréseket Európa-szerte, amelyek számos kutatás, vizsgálat és tanulmány alapjául szolgálnak 2002 óta. A rendszeres felmérés célja a stabilitás és a társadalmi átalakulás nyomon követése Európában. Minden résztvevő országban személyesen kell az adatgyűjtést elvégezni, így jó minőségű, összehasonlítható adatokat érhetőek el a kutatók számára. Az adatok reprezentatívak az egyes országokban szociodemográfiai változókra (nem, életkor) nézve (ESS Methodology, 2016).

A kutatásunkban felhasznált adatok a European Social Survey 2014-i évi lekérdezéséből származnak, mely 40185 válaszadó adatait tartalmazza (ESS, 2014). Azért választottuk ezt az adatbázist, mert az adatok egyéni szintűek, és sok esetben arra kérdeznek rá, hogy az egyén hogyan vélekedik egy adott dologról, hogyan észleli azt. Ezáltal az egyének attitűdjét és értékrendjét könnyen vizsgálhatjuk egy ilyen szubjektív és sokszor nehezen megfogható témánál is.

Az ESS adatbázisban szerepel egy, az egyén boldogságára vonatkozó változó, amely a „How happy are you?” („Mennyire vagy boldog?”) kérdésre adott válaszokat tartalmazza (ESS Integrated Data, 2014). A válaszadók egy 1-től 10-ig terjedő skálán helyezhetik el magukat, ahol „1” a „teljesen boldogtalan”, a „10” pedig a „teljesen boldog” állapotot jelzi. Összehasonlítva az átlagos boldogságsszinteket az egyes országokban azt láthatjuk, hogy Dánia a legboldogabb európai ország a maga 8,24-es átlagával, míg Litvánia a legkevésbé boldog 6,26-os átlaggal. A felmérés eredményei szerint a második legkevésbé boldog ország Magyarország, 6,37-es átlaggal. Mivel érdeklődésünk és tudásunk saját országunkkal kapcsolatban jelentő-

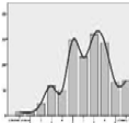
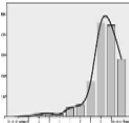
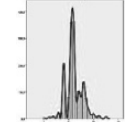
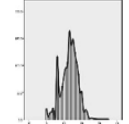
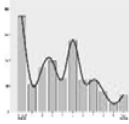
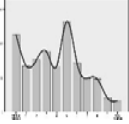
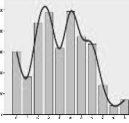
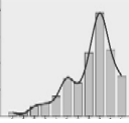
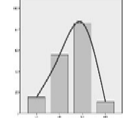
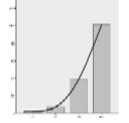
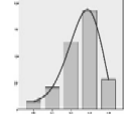
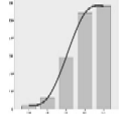
sebb, úgy döntöttünk, Magyarországot és a válaszdói szerint legboldogabb Dániát vizsgáljuk elemzésünkben. A két ország összehasonlításakor a kulturális különbségeket vizsgáltuk. A 2014-ben készült felmérés adatbázisában 1698 magyar és 1502 dán válaszdó szerepelt.

A boldogság tényezői Magyarországon és Dániában

Az 1. táblázat szemlélteti, hogy az általunk elemezni kívánt magyarázó változó, a *boldogság* eloszlása nagyban eltér egymástól a két országban. Míg Dániában az emberek nagy része boldognak vallotta magát, addig a magyarok válaszai inkább középre húztak és sokkal nagyobb volt a kifejezetten boldogtalanok aránya is. Életkor tekintetében a dán megkérdezettek korfája valamivel fiatalabb a magyarokénál, és a dán válaszdók nagyobb hányada *tanul* tovább. A két ország *vallásosság* szempontjából kissé tér el, amennyiben a magyarok kevésbé mondják magukat hívőnek.

A *demokráciával* való elégedettség az egyik legmeghatározóbb különbség a két ország között. A magyarok megítélésének eloszlása normál eloszláshoz hasonlít, míg a dánok jobbra ferde, ami azt jelenti, hogy ők többnyire elégedettek az országban megvalósuló demokráciával. A dánok és a magyarok *jövedelemmel* való elégedettsége is lényegesen eltér, a dánok sokkal kényelmesebben kijönnek jövedelmükből, mint a magyarok. A jövedelemhez hasonlóan, a dánok a szubjektív *egészségügyi helyzetüket* is pozitívabban értékelik, mint a magyarok.

1. táblázat. Boldogság, iskolázottság, vallásosság, demokrácia, jövedelem, egészség értékelése Magyarországon és Dániában (2014)

| | Átlag | | Szórás | | Eloszlás alakja | |
|---|-------|-------|--------|------|---|---|
| | HU | DK | HU | DK | HU | DK |
| Boldogság (skála: 1-10) | 6,37 | 8,24 | 2,17 | 1,54 |  |  |
| Iskolázottság (iskolában eltöltött évek száma) | 12,19 | 13,09 | 3,45 | 4,89 |  |  |
| Vallásosság (skála: 1-10) | 3,66 | 3,9 | 2,88 | 2,72 |  |  |
| Demokrácia (skála: 0-10) | 4,1 | 7,1 | 2,48 | 2,15 |  |  |
| Jövedelem (skála: 1-4) | 2,55 | 3,60 | 0,75 | 0,65 |  |  |
| Egészség (1-5) | 3,54 | 4,07 | 0,96 | 0,92 |  |  |

Forrás: saját szerkesztés az ESS (2014) adatai alapján

Azoknak a változóknak a megoszlását, melyek csak két értéket vehetnek fel, a 2. táblázatban foglaltuk össze. Ezek esetében nem érdemes a fenti statisztikai jellemzőket (átlag, szórás, eloszlás alakja) vizsgálni.

2. táblázat. Családi állapot, munkaerőpiaci aktivitás és szociális élet intenzitása Magyarországon és Dániában (2014)

| | Magyarország | Dánia |
|---------------------------------|---------------------|--------------|
| Házaspár | 49,3% | 51,0% |
| Nem házaspár | 50,7% | 49,0% |
| Munkaerőpiacon aktív | 54,0% | 53,8% |
| Munkaerőpiacon inaktív | 46,0% | 46,2% |
| Gyakran él szociális életet | 48,8% | 91,1% |
| Nem él gyakran szociális életet | 51,2% | 8,9% |

Forrás: saját szerkesztés az ESS (2014) adatai alapján

A két ország között jelentős különbség mutatkozik a *szociális élet* intenzitásában. Míg a dánok 91,1 százaléka havonta többször találkozik barátokkal és családtagokkal, addig a magyar válaszadóknak csak 48,8 százaléka nyilatkozott így. Ez egy olyan érdekes statisztika, amely erős összefüggésben lehet az-
zal, hogy a dánok miért a legboldogabb európai nemzet.

A magyarok és a dánok átlagos boldogságszintje között kimutathatóan szignifikáns az eltérés, tehát az ország és boldogság változók között a kapcsolat szignifikáns. Ez praktikus azt jelenti, hogy a válaszadó országának ismeretével közelebbi becslést lehet adni a válaszadó boldogságára. Ez adott kiindulópontot további elemzésünknek, melyben összemértük az egyes tényezők hatását, a magyarázó változók együtthatóit. Arra voltunk kíváncsiak, hogy ugyanazt a változó-szettet használva a két országra, lesznek-e olyan független változók, melyek az egyik nemzetnek szignifikánsan fontosabbak a boldogság alakulásában, mint a másoknak.

Regressziós modellek a két országra

Ebben a fejezetben azt mutatjuk be, hogy a jellemzett változók – az iskolázottság, a vallásosság, a jövedelem, a szubjektív egészség, a demokrácia, a nem, a szociális élet intenzitása, a családi állapot és a munkaerőpiaci aktivitás – hogyan viselkednek lineáris regressziós modellben. A modelleket minden esetben 5%-os szignifikancia szinten értelmeztük.

Ugyanazt a regressziós modellt futtatva mind a magyar, mind a dán adatokon szignifikáns eredményt kaptunk. Az összehasonlíthatóság fontos a vizsgált kérdés tekintetében, hiszen akkor tudunk választ kapni, tehát a változók együttműködésében különbözőségeket kimutatni, ha a modellbe bevont változók azonosak. A testreszabottság hiánya miatt a modellek magyarázó ereje országonként eltér, viszont ez számunkra értékes információval bír. Magyar adatokon a vizsgált tényezők egynegyed részben magyarázzák a boldogság alakulását, míg Dániában ez a magyarázóerő csupán 17 százalék. Ennek oka valószínűleg az, hogy Dánia mind gazdaságilag, mind társadalmilag eltér Magyarországtól. Feltételezhető, hogy emiatt a dánok boldogságát jobban magyaráznák más, szociális és társadalmi tényezők.

A 3. táblázatban látható, hogy melyik magyarázó változó melyik országban bizonyult szignifikánsnak (jelölés: ✓) és melyben nem (jelölés: ✕). Az összevethetőség érdekében feltüntettük a szignifikáns változók mellett a standardizált koefficiensek értékét is.

3. táblázat. Összefoglaló táblázat az országokénti változókra (saját szerkesztésű)

| | Magyarország | | Dánia | |
|----------------------------------|-----------------------------|-----------------------|-----------------------------|-----------------------|
| | Szignifikáns (std. béta) | Nem szig- nifikáns | Szignifikáns (std. béta) | Nem szig- nifikáns |
| Nem | | × | ✓ (0,051) | |
| Iskolázottság | | × | | × |
| Vallásosság | ✓ (0,072) | | | × |
| Jövedelem | ✓ (0,258) | | ✓ (0,176) | |
| Szubjektív általános egészség | ✓ (0,334) | | ✓ (0,258) | |
| Demokrácia | ✓ (0,099) | | ✓ (0,101) | |
| Szociális élet inten- zitása | ✓ (0,051) | | | × |
| Házasság | | × | ✓ (0,178) | |
| Munkaerőpiacon aktív | | × | | × |

Forrás: saját szerkesztés az ESS (2014) adatbázis elemzése alapján

Mind a két ország mintáján futtatott regressziós modellben relatíve nagy magyarázóerővel bír a jövedelem, a szubjektív egészségügyi állapot és a demokráciával való elégedettség szintje, mint ez a zárójelben feltüntetett együtthatókból kitűnik. Adott változó annál erősebb befolyással bír a boldogságra, minél nagyobb a koefficiens abszolút értéke. A két modell közötti lényegi különbség négy változó – a nem, a vallásosság, a szociális élet intenzitása és az, hogy a válaszadó házas-e – tekintetében figyelhető meg, melyek közül a dánoknál a nem és a házasság szignifikáns magyarázóerővel bírnak, míg a magyarok körében nem. Az ellenkezője igaz a vallásosság és a szociális élet intenzitása változókra.

Közös regressziós modell a két országra

Ebben a fejezetben a szignifikánsan eltérő átlagos boldogság-szintek tesztelése után a bevont magyarázó változók hatásai közötti különbségeket tárjuk fel. Az új regressziós modellben szerepel minden eddig vizsgált magyarázó változó, valamint a különbségek kimutatása céljából ezek interakciós tagokként is szerepelnek benne az ország bináris változó szorzataként. Ha egy interakciós változó szignifikáns, az azt jelenti, hogy az adott változó különböző hatással befolyásolja a magyar válaszadók átlagos boldogság megítélését a dánokéhoz képest.

A modell majdnem 40 százalékbán magyarázza a boldogság szintjének alakulását. Az interakciós változók közül kizárólag a nem és a házasság bináris változók mutattak szignifikáns eltérést hatásukban: (1) Egy magyar női válaszadó átlagos boldogság-szintjét *ceteris paribus* kevésbé befolyásolja a neme, mint egy dánét. Azonban a magyarok esetében az egyén nemének lényegében nincsen hatása a boldogság szintjére. (2) Ha egy magyar válaszadó házas, akkor *ceteris paribus* átlagosan kevésbé van a családi állapota hatással az egyéni boldogságára, mintha dán lenne. Azaz a dánokat jobban boldogabbá teszi a házasságuk, mint a magyarokat.

Várakozásunk az volt, hogy létezik olyan magyarázó változó, mely különböző mértékben van hatással a boldogság szintjének alakulására a két országban. Ez két változó esetében beigazolódott, viszont a többi magyarázó változó esetében nem. Azt mondhatjuk, hogy a magyarok és a dánok boldogságához megközelítőleg ugyanazok a tényezők járulnak hozzá – a nem és a házasság hatásának kivételével – és befolyásoló erejük is hasonló. Ennek ellenére az jelzésértékű, hogy a magyar adatokra jobban illeszkedett a modell. Tehát az elemzésünkől az derült ki, hogy a dánok boldogságát valószínűleg

nagyrészt más tényezők befolyásolják, mint a magyarokét, ezért a modell további változók bevonására érdemes (például: a politikai bal-jobb skálán való elhelyezkedés, mert a demokráciával való megelégedettség szignifikánsnak bizonyult, az országhoz tartozás érzése, mivel ez általában befolyásolhatja az egyén hangulatát; valamint a kreativitás fontossága, amely az önmegvalósítási motivációra utalhat).

Összefoglalás

Tanulmányunkban azt vizsgáltuk, hogy léteznek-e olyan tényezők, melyeknek a boldogságra kifejtett hatása szignifikánsan eltérő egy kifejezetten boldog és egy boldogtalan európai országban. Ennek vizsgálatát statisztikai eszközökkel végeztük el az ESS 2014-es adatain. Összehasonlításunkhoz boldog országnak Dániát, boldogtalannak pedig Magyarországot választottuk.

Vizsgálatunkban először leíró statisztikákkal jellemeztük változóinkat (átlag, szórás és eloszlás alakja), amely során már lényeges különbségeket fedeztünk fel Dánia és Magyarország között. A dánok szignifikánsan boldogabbak, iskolázottabbak, vallásosabbak, elégedettebbek a Dániában megvalósuló demokráciával és a jövedelmükkel, illetve az egészségüket is jobbnak ítélik, mint a magyarok. Ezután lineáris regressziós modellt állítottunk fel a két országra ugyanazokat a független változókat bevonva mindkét modellbe. Ezek között több hasonlóság, mint különbség mutatkozott, s kiemelendő, hogy mindkét országban az egészség és jövedelem változók bírtak a legnagyobb magyarázóerővel. Érdekes továbbá, hogy a nem és a házasság változók csak a dán adatokon bizonyultak szignifikánsnak.

Hipotézisünket egy kibővített, mindkét országra vonatkozó lineáris regressziós modellben teszteltük, és kiszűrtük az országok hatását. Ebben megmutatkozott, hogy két változó esetében létezik szignifikáns különbség a két ország között: az előbb is különbségként kiemelt nem és házasság változóknban. Ezekből az derül ki, hogy egy dán nőt a női mivolta jobban boldogít, mint egy magyar nőt, illetve egy házas dán jobban boldoggá tesz a házassága, mint egy magyart. Az a két eredményünk, hogy 1) a modellek magyarázó ereje eltérő a két országban, illetve hogy 2) találtunk két olyan változót, melyek hatása szignifikánsan különbözik a két országban, megerősít minket abban, hogy a két országban különböző tényezők és különböző mértékben fejtik ki hatásukat az emberek boldogságára. További változók bevonása szükséges ahhoz, hogy a dán adatokon futtatott lineáris regresszió is a magyar regresszióhoz hasonló magyarázó erővel bírjon.

Felhasznált források

Anger, E. – Ghandhi, J. – Purvis, W. K. – Amante D. – Allison, J. (2013): Daily Functioning, Health Status, and Happiness. *Journal of Happiness Studies*, Vol. 14 No. 5, 1563–1574.

Clark, A. E. – Oswald, A. J. (1994): Unhappiness and Unemployment. *The Economic Journal*, Vol. 104 No. 424, 648–659.

Diener, E. – Seligman, M. E. (2002): Very happy people. *Psychological Science*, Vol. 13 No. 1, 81–84.

Diener, E. – Diener, M. – Diener, C. (1995): Factors predicting subjective well-being of nations. *Journal of personality and social psychology*, Vol. 69 No. 5, 851–864.

Dolan, P. – Peasgood, T. – White, M. (2008): Do we really know what makes us happy? A review of the economic literature on the factors as-

sociated with subjective well-being. *Journal of Economic Psychology*, Vol. 29 No. 1, 94-122.

Dorn, D. – Fischer, J. A. – Kirchgässner, G. – Kirchgässner, S. – Poza, A. (2007): Is It Culture or Democracy? The Impact of Democracy and Culture on Happiness. *Social Indicators Research*, Vol. 82 No. 3, 505-526.

Easterlin, R. A. (2001): Income and happiness: Towards a unified theory. *The Economic Journal*, Vol. 111 No. 473, 465-484.

Gundelach, P. – Kreiner, S. (2004): Happiness and Life Satisfaction in Advanced European Countries. *Cross-Cultural Research*, Vol. 38 No. 4, 359-386.

Helliwell, J. – Layard, R. – Sachs, J. (2016): *World Happiness Report 2016*. New York: United Nations Sustainable Development Solutions Network.

Johnson, B. R. (2008): *Objective Hope: Assessing the Effectiveness of Faith-Based Organizations: A Review of the Literature*. Texas: Baylor University Press.

Lucas, R. E. – Clark, A. E. – Georgellis, Y. – Diener, E. (2004): Unemployment alters the set point for life satisfaction. *Psychological Science*, Vol. 15 No. 1, 8-13.

Stack, S. – Eshleman, R. J. (1998): Marital Status and Happiness: A 17-Nation Study. *Journal of Marriage and Family*, Vol. 60 No. 2, 527-536.

Internetes források

ESS, 2014. Integrated Data, http://www.europeansocialsurvey.org/download.html?file=ESS7e02_1&y=2014 (Letöltés: 2017. március 11.)

ESS, 2016. Methodology, <http://www.europeansocialsurvey.org/> (Letöltés: 2017. március 12.)

Routledge, C. P., 2012. Are Religious People Happier Than Non-religious People?, <https://www.psychologytoday.com/blog/more-mortal/201212/are-religious-people-happier-non-religious-people> (Letöltés: 2017. március 12.)

A tanulmány a szerzők „Boldogság receptre avagy különbség a magyar és a dán boldogság-összetevők között” című tudományos diákköri dolgozata alapján készült.

Konzulens: Farkas Eszter

A dolgozat a BCE 2017. évi Tudományos Diákköri Konferenciáján a Szociológia szekcióban II. helyezést ért el.

Eredmények

A Budapesti Corvinus Egyetem 2017. évi Tudományos Diákköri Konferenciáján díjazott dolgozatok listája

Helyezés Szerző(k) Dolgozat címe Konzulens

Agrárközgazdasági és vidékfejlesztési szekció

| | | | |
|--------|------------------------|--|----------------------|
| 1. díj | Tóth Andrea Tímea | A globális fűszerkereskedelem változó mintái | Dr. Jámbor Attila |
| 2. díj | Kőröshegyi Domonkos | Versenyképesség a nemzetközi kakaókereskedelemben | Dr. Jámbor Attila |
| 3. díj | Kiss Eszter | Két út, egy irány – A TTIP tárgyalások élelmiszergazdaságot érintő legfőbb kihívásai és azok lehetséges megoldásai | Dr. Jámbor Attila |

Befektetések és vállalati pénzügy szekció

| | | | |
|--------|---|---|---------------------|
| 1. díj | Sass Zoltán | Optimális tőkeinjekciók pénzügyi hálózatokban | Dr. Csóka Péter |
| 2. díj | Mult Ákos Attila | A közösségi finanszírozás empirikus vizsgálata | Dr. Bihary Zsolt |
| 3. díj | Bailey Michael Edward, Káré Bence | Lakossági adósmínősítés vizsgálata machine learning és ökonometriaival módszerekkel | Dömötör Barbara |

Egészségügy-gazdaságtan szekció

| | | | |
|----------|-----------------|---|---------------------|
| 1. díj | Rigler Dorottya | Életminőség és hasznosság mérés a Crohn-betegségben | Dr. Rencz Fanni |
| 1. díj | Cserni Tamás | Az EQ-5D kérdőívvel mért hasznosságok regressziós elemzése pikkelysömörös betegeken | Dr. Rencz Fanni |
| 2. díj | Skuta Vivien | Idősödés és egészség: csonttritkulásos nőbetegek jövőképe és befolyásoló tényezői | Dr. Péntek Márta |
| 2. díj | Vágó Vera | Alkalmaz-e a Bőrgyógyászati Életminőség Index egészségügyi finanszírozási döntéshozatalra? | Dr. Rencz Fanni |
| 3. díj | Szabó Viktória | A pemphigus betegségterhének meghatározása Magyarországon | Dr. Rencz Fanni |
| különdíj | Motz Kornélia | Empirikus tanulmányok az egészségügyben jelenlévő hálápénzről: Egy szisztematikus és kritikus áttekintés a kutatási módokról és eszközökről | Baji Petra |

Helyezés Szerző(k) Dolgozat címe Konzulens

Európa szekció

| | | | |
|--------|---------------|--|----------------|
| 1. díj | Drabancz Áron | Németország és Magyarország első demográfiai osztaléka új megközelítésben | Dr. Berde Éva |
| 2. díj | Tivorán Réka | Kína Új Selyemút politikájának szerepe az Európai Unió külkereskedelmének alakulásában | Sárvári Balázs |
| 3. díj | Bagdy Ábel | Visegrádi Négyek és az euro | Vigvári Gábor |

Fenntarthatóság, termelés, ellátási láncok szekció

| | | | |
|--------|---|--|--------------------|
| 1. díj | Drabancz Áron, El-Meouch Nedim Márton | Az EU ETS kvótarendszer eredményessége a globális klímaváltozás elleni harcban | Németh Krisztián |
| 1. díj | Csia Márton, Ghira Zsófia Anna | A mobilitás határai – a városi közlekedés attitűdvizsgálata Budapesten | Dr. Kerekes Sándor |
| 2. díj | Gulyás Claudia | A lean vezető a vezetői módszerek és képességek tükrében | Dr. Losonci Dávid |

Gazdaságelemzés és gazdaságmodellezés szekció

| | | | |
|--------|------------------------|---|---------------------|
| 1. díj | Somkuti András Ákos | Hollywood Economics – Challenging the Stable Paretian Hypothesis | Dr. Drótos György |
| 2. díj | Papp Anikó | A magyar monetáris politika hatása az inflációs célkövetés rendszerének bevezetése óta: elemzés strukturális VAR keretben | Kollarik András |
| 3. díj | Gyetzai Márton | Az átmeneti szabályok és díjak együttes optimalizálása, Bónusz-Málusz rendszerekben. | Ágoston Kolos Csaba |

Gazdasági rendszerek, intézmények, szabályozás szekció

| | | | |
|--------|-----------------------|--|-------------------|
| 1. díj | Pásztor Szabolcs | Hagyományos taxi kontra Uber – Új szabályozói kihívások a taxipiacon | Dr. Berde Éva |
| 1. díj | Makk János | Túlélni a rendszert: a szocialista vállalatok sorsa a rendszerváltást követően | Dr. Hajnal György |
| 3. díj | Hartvig Áron Dénes | Potyautasok a csoportos termelésben | Golovics József |

Helyezés Szerző(k) Dolgozat címe Konzulens

Gazdaságpolitika és makroökonómia szekció

| | | | |
|--------|-----------------------------------|---|------------------------|
| 1. díj | Németh András Áron, Rovó Judit | Monetáris politika a lapos Phillips-görbék idején | Baksa Dániel |
| 2. díj | Nátrán Nikolett | A demográfiai előregedés és a bevándorlás hosszú távú hatásainak modellezése Németország példáján | Dr. Mihályi Péter |
| 3. díj | Cocchioni Bálint | Pártatlan kötéltáncos: a magyar neoliberais gazdaságpolitika mítosza és paradigmaváltás a 2008-as válság hatására | Dr. Andor László |
| 3. díj | Molnár Dániel | Az Európai Központi Bank Quantitative Easing programja | Dr. Szabó-Bakos Eszter |

HR, szervezetfejlesztés szekció

| | | | |
|----------|---------------------------------|--|--------------------------|
| 1. díj | Szepesi Nóra Judit | Egyedül nem megy?! Az extrovertált-introvertált személyiségtípusok és a mainstream munkakörnyezet kapcsolatának vizsgálata | Dr. Sólyom Andrea |
| 2. díj | Sáfrány-Kovalik Rozália Sára | Menedzser vs önkéntes koordinátor | Juhászné Dr. Klér Andrea |
| 3. díj | Csóti Adrienn | A boldogság és az elkötelezettség kapcsolatának vizsgálata a generációk fókuszában | Dr. Bodnár Éva |
| különdíj | Puzsár Fanni Erika | Kivel kellene többet beszélgetnünk? – avagy a hálózatkutatás szerepe a szervezetfejlesztésben | Kubicskó Sándor |

Informatika szekció

| | | | |
|--------|-------------------------------|---|------------------------|
| 1. díj | Baranyai Brigitta | Az oktatás fejlesztésének támogatása az adatbányászat eszközeinek segítségével a Budapesti Corvinus Egyetemen | Baksa-Haskó Gabriella |
| 1. díj | Böjte Berta Eszter | Elektronikus önértékelési és tanulási megoldás Q módszer alapú értékelése | Dr. Vas Réka Franciska |
| 3. díj | Kovács Tamás, Nagy Richard | „Versengő” iparágak – a tradicionális és e-sportok összehasonlító elemzése | Dr. Muraközy Balázs |

Helyezés Szerző(k) Dolgozat címe Konzulens

Marketing-, média, designkommunikáció szekció

| | | | |
|----------|--|--|--------------------------|
| 1. díj | Lőrincz Nikolett | A sztorifaktor – avagy a történet meggyőző ereje a személyes eladásban | Dr. Mitev Ariel Zoltán |
| 2. díj | Kocsis Anikó | Hogyan erősíthető a személyes kapcsolat a tematikus videóblogger esetében? Videóblogger személyes márka és márkaközösség vizsgálata | Dr. Jenes Barbara |
| 3. díj | Pilinszky Dóra | A Közgazdaságtudományi Kar sajtóreprézntációja napilapokban 1920-1934 között | Zsidi Vilmos |
| különdíj | Panyi Krisztina Tímea | Az influencer marketing márkafiataltító lehetőségei a magyarországi YouTube piacon | Dr. Varga Ákos |
| különdíj | Ilko Lóránt, Tamás Zsanett, Vései Viktor | Az innovációterjedés marketingkommunikációs támogatása a Renaulti Kangoo Z. E. példáján keresztül | Dr. Csordás Tamás Viktor |
| különdíj | Szurovcsák Cintia | „Élő szövet a fémvázon” – A nő mint (marketing)eszköz az autóreklámokban | Komár Zita |

Marketingkutatás és fogyasztói magatartás szekció

| | | | |
|--------|---------------------------------|---|------------------------|
| 1. díj | Varga Zsófia | Segítség! Anyám rólam posztolt! Avagy hogyan befolyásolja a szégyen a középiskolások Facebook fogyasztási szokásait? | Dr. Mitev Ariel Zoltán |
| 2. díj | Poczók Andrea | Mennyire befolyásol a virtuális valóság? Az előfeszítésben rejlő marketing lehetőségek | Kajos Attila |
| 3. díj | Csepregi Dániel, Kovács Dóra | Valóban rosszabbul élünk, mint 5 éve? – A magyar decilisek jövedelmi és fogyasztói magatartásának vizsgálata az egyenlőtlenségek tükrében | Dr. Malota Erzsébet |

Helyezés Szerző(k) Dolgozat címe Konzulens

Marketingstratégia szekció

| | | | |
|--------|-----------------------|---|--------------------|
| 1. díj | Szűcs Zoltán | Örvények a vállalat légterében: a turbulencia típusai és menedzseri észlelésük | Dr. Keszei Tamara |
| 2. díj | Kugler Tímea Ágnes | Behálózva – Fogyasztói magatartás vizsgálata önkiszolgáló technológiák meghibásodása esetén | Dr. Kenesei Zsófia |
| 3. díj | Nagy Dorottya | Ennél nincs lejjebb – Freemium, a romboló innovációnak ellenálló üzleti modell | Hürkecz Attila |

Nemzetközi tanulmányok szekció

| | | | |
|----------|------------------------|---|------------------|
| 1. díj | Kovács Bence Bálint | China's maritime disputes in the South China Sea | Polyák Pálma |
| 2. díj | Duranková Katarína | China's Exceptionalism in International Relations | Dr. Marton Péter |
| 3. díj | Kovács Dóra | Patron of Cuba – Maximizing security or welfare? | Polyák Pálma |
| 3. díj | Bretus Borbála | Olasz-magyar kapcsolatok alakulása 1989-től napjainkig | Dr. Molnár Anna |
| különdíj | Sándor Krisztián | Leviatán felemelkedése? - Szénhidrogén-felfedezések a Földközi-tenger keleti medencéjében a régió gazdasági, politikai viszonyai függvényében | Szalai Máté |
| különdíj | Marosváry Barbara | Meddig érvényesek a humanitárius elvek? – A német menekültpolitika elemzése | Szalai András |

Pénzügy I. szekció: Bank

| | | | |
|--------|--|---|--------------------|
| 1. díj | Bagdy Ábel, Drabancz Áron, El-Meouch Nedim Márton | A magyar fiatalok bankolási szokásai és a digitalizáció a banki jövedelmezőség keresztmetszetében | Dr. Varga József |
| 1. díj | Csáji Anna, Hegedüs Attila József | Különbségek a pénzügyi tudatosság terén a gazdasági és a nem gazdasági szakon tanuló fiatalok körében | Medve-Bálint Gergő |
| 2. díj | Burgyán János István | Is it feasible to use distributed ledgers for interbank transfers? | Dr. Pesuth Tamás |

Helyezés Szerző(k) Dolgozat címe Konzulens

Pénzügy II. szekció: Makropénzügyi menedzsment

| | | | |
|--------|------------------|--|---------------------|
| 1. díj | Csathó Judit | A magyar családok helyzete az egykulcsos SZJA tükrében | Kürthy Gábor |
| 2. díj | Ferenczy Borbála | Tax legislation and complexity of tax law in the case of Hungary | Dr. Czoboly Gergely |
| 2. díj | Szablics Roland | Finanszírozási tevékenység a nemzetközi adótervezésben – Fókuszban a BEPS és az ATAD | Dr. Czoboly Gergely |

Pénzügy és vezetői számvitel szekció

| | | | |
|--------|-----------------------------------|---|-------------------------|
| 1. díj | Bárdos Laura Éva, Lencsés Rita | A magyar holding társaságok adózását érintő hatások vizsgálata az Európai Tanács 2016/1164 irányelvének tükrében | Dr. Czoboly Gergely |
| 2. díj | Benkő Krisztina | Magyar startupok pénzügyi kimutatásainak relevanciája a befektetési döntéseknél | Dr. Szabóné Veres Tünde |
| 3. díj | Somodi Bianka | Lízingügyletek nemzetközi szabályozásának változása – Az IFRS 16-ban bemutatott lízingbevevői elszámolási modell fejlődésének folyamata | Gulyás Éva |
| 3. díj | Baradnai Attila | Számviteli botrányok, és azok hatásai a törvénykezésre | Dr. Lukács János |

Politikatudományi szekció

| | | | |
|--------|---------------|---|------------------------|
| 1. díj | Stump Árpád | Európai választási reformok pártos torzítása | Patkós Veronika |
| 2. díj | Ujlaki Anna | Rawls realista kritikája | Dr. Szűcs Zoltán Gábor |
| 3. díj | Patai Csongor | Majd az állam megoldja! – A magyarországi pártok gazdaságpolitikájának bal-jobboldali dimenzió szerinti elemzése | Schweitzer András |

Helyezés Szerző(k) Dolgozat címe Konzulens

Statisztika és ökonometria szekció

| | | | |
|--------|---------------------------------------|--|-------------------|
| 1. díj | Kapronczay Mór, Plangár Bálint István | Ki írta? – Szövegek íróinak felismerése text mining segítségével | Szekeres Péter |
| 1. díj | El-Meouch Nedim Márton | Smoker's paradox Magyarországon? Szívinfarktus utáni túlélés elemzése statisztikai módszerekkel | Dr. Ferenci Tamás |

Stratégiai menedzsment

| | | | |
|--------|------------------------|---|------------------------|
| 1. díj | Müller Tímea Alexandra | Vezetőkkel szemben támasztott elvárások és a valóság | Dr. Szabó Zsolt Roland |
| 2. díj | Slyuch Klaudia | Tehetségmenedzsment a magyar és a norvég munkaerőpiacon | Dr. Szabó Zsolt Roland |
| 3. díj | Széles Viktória | Mindfulness képzés Magyarországon | Taródy Dávid |

Szociológia szekció

| | | | |
|--------|--------------------------------|--|------------------------|
| 1. díj | Szőnyi Eszter | National Identity Construction through the Collective Memory of Trianon as a National Trauma | Dr. Váradi Luca |
| 2. díj | Baksai Csilla, Ruzsonyi Csenge | Boldogság receptre avagy különbség a magyar és dán boldogság-összetevők között | Farkas Eszter |
| 3. díj | Gosztonyi Balázs | Marienthal Battonyától Letenyéig | Dr. Vicsek Lilla Mária |
| 3. díj | Debreczeni Dániel Zoltán | Mennyit kell otthon dolgozni, hogy apák lehessünk? | Dr. Nagy Beáta |

Turizmus és közlekedés szekció

| | | | |
|--------|---------------------|---|-------------------------|
| 1. díj | Miskolczi Márk | Innovációs alternatívák Budapest közösségi közlekedésében | Dr. Jászberényi Melinda |
| 1. díj | Csikós Eszter Lilla | A magyar gyógyfürdőturizmus lehetőségei a norvég piac tekintetében | Kiss Kornélia |
| 3. díj | Nagy Klára | Tourists versus Locals – Perceptions of tourism in present-day Budapest | Dr. Régi Tamás |

Helyezés Szerző(k) Dolgozat címe Konzulens

Vállalatgazdaságtan szekció

| | | | |
|--------|---------------------------|--|---------------------------|
| 1. díj | Imre Nóra, Stump Árpád | Meccsvégi játékok: kosárlabdacsapatok stratégiaalkotása | Szabó Márton Bence |
| 2. díj | Szentirmai Bűlint | Nyomatott bizonylatot nem kérek – A kiskereskedelmi bankszektor digitalizációs kihívásai | Buzder Lantos Gábor |
| 2. díj | Tóth Fanni | Kifizetődő-e az „okosítás”? – Smart trezorok a kiskereskedelemben | Dr. Juhász Péter |

Vállalkozás szekció

| | | | |
|--------|----------------|---|------------------------|
| 1. díj | Zsurka Richárd | Hogyan tovább családi vállalkozások? – A családi vállalkozások generációváltása Magyarországon | Dr. Kállay László |
| 2. díj | Dede György | A magyarországi vállalkozások közösségi finanszírozási lehetőségei 2017-ben | Dr. Antal Zsuzsanna |
| 3. díj | Kara Lilla | Kiből lesz társadalmi vállalkozó? – A társadalmi vállalkozók személyiségjegyeinek vizsgálata Eysenck-féle személyiségkérdőív segítségével | Pájer Donát |

Vállalkozásfejlesztés szekció

| | | | |
|----------|------------------------|--|-----------------------------|
| 1. díj | Nagy-Borsy Viktor | Az MVM Csoport növekedési stratégiája az elmúlt évtizedben | Dr. Deutsch Nikolett |
| 2. díj | Tóth János | Kompetencia alapú sikertényezők, a projektvezetési tapasztalatok függvényében | Dr. Blaskovics Bálint |
| 3. díj | Szítás Hajnal Tünde | Mitől lesz sikeres egy IoT? – Siker-, és kudarctényezők nagyvállalati példa alapján | Dr. Deutsch Nikolett |
| különdíj | Juhász Tibor | Budapesti piaci lehetőségek a városnézési turizmusban az értékelemzés eszközeivel vizsgálva | Dr. Hoffer Ilona |

Helyezés Szerző(k) Dolgozat címe Konzulens

Versenypolitika, mikroökonómia szekció

| | | | |
|--------|-------------------------------|--|----------------|
| 1. díj | Horváth Diána | Szerződéstípusok hatása kétoldalú piacon | Dr. Bakó Barna |
| 2. díj | Claro Dániel, Hegedüs Zsombor | Hogyan juss tovább a Bajnokok Ligájában?, avagy a Bajnokok Ligája kieséses szakasz mérkőzéseinek elemzése játékelméleti módszerrel | Dr. Bakó Barna |
| 3. díj | Nyikos Viktória | Hotelling a való életben, avagy lehet-e a Hotelling modell segítségével valós szituációk összefüggéseit vizsgálni | Dr. Berde Éva |

Világgazdasági szekció

| | | | |
|--------|--------------------------------|--|--------------------|
| 1. díj | Hegedüs Márton Áron | A katolikus egyház szociális tanítása a megváltozott gazdasági és társadalmi rendszerben | Dr. Homolya Dániel |
| 2. díj | Nagy Péter Artur, Szabó Eszter | Globalizáció és jövedelemegyenlőtlenség az Egyesült Államokban | Tétényi András |
| 3. díj | Berkovics Beáta | Az első- és második generációs németországi török bevándorlók női tagjainak munkaerőpiaci integrációja | Dr. Györffy Dóra |



9 789635 036424 > ISBN 978-963-503-643-1 (ebook)

ISSN 2063-7667

ISBN 978-963-503-642-4 (print)

A Közgáz Diáktudós sorozat a Budapesti Corvinus Egyetem karain folyó tudományos diákköri (TDK) munkába kínál betekintést. Köteteinkben a legjobb hallgatók szélesebb közönségnek szánt írásait adjuk közre, amelyek TDK dolgozataik alapján készültek. A sorozat kilencedik, Gazdaság, közösség, társadalom című kötete nyolc ilyen, a 2017-es TDK-konferencián helyezést elért munkára épülő tanulmány mellett tartalmazza valamennyi ez évben díjnyertes dolgozat listáját és az egyetemi tudományos diákköri munka rövid áttekintését és elemzését is.

E kötet a szerkesztők reményei szerint jól illusztrálja azt a hatalmas változatosságot, amelyet témakörben, módszertanban és megközelítésben egyaránt tetten érhetünk az egyetemi TDK munkában. Bízunk benne, hogy ezen írások olvasgatása sokak számára megmutatja, hogy a tudományos élet koránt sem irreális feltevésű, elvont, bonyolult modellek gyártását jelenti, hanem olyan izgalmas és hasznos időtöltés, amelybe minden egyetemi hallgató a siker reményével vághat bele.